

# لغة الحسد

كيف تقرأ أفكار الآخرين  
من خلال إيماءاتهم

تأليف: محمد توفيق

ترجمة: محمد توفيق

دار النشر: دار الفكر

# لغة الجسد

كيف تقرا أفكار الآخرين  
من خلال إيماءاتهم



# لغة الجسد

## كيف تقرأ أفكار الآخرين من خلال إيماءاتهم

تأليف آلن بيز  
تعريب سمير شيخاني



الدار العربية للمؤلف  
Arab Scientific Publishers

منشورات دار الافاق الجديدة بيروت

طبعة الدار العربية للعلوم الاولى  
1417 هـ - 1997 م

جميع الحقوق محفوظة



الدار العربية للعلوم  
Arab Scientific Publishers

مقر الدار العربية للعلوم - منطقة الخليج العربي - دولة الكويت  
البريد الإلكتروني: [info@asp.kw](mailto:info@asp.kw) - 963118 - 963119 - 963120 (961-1)  
مكتب الدار العربية للعلوم - دولة الكويت - ص.ب. 134571  
البريد الإلكتروني: [info@asp.kw](mailto:info@asp.kw)  
مقر الدار العربية للعلوم - دولة الكويت - ص.ب. 134571  
<http://www.aspsa.com>

## من مقدمة المؤلف

بتقنيات المبيع، ولكن لم يذكر أي من هذه المقررات قط شيئاً عن المظاهر غير الشفهية أو التورطات الناجمة عن اللقاءات وجهاً لوجه.

ويُنت تحرياتي الخاصة أن قليلاً من المعلومات المفيدة كانت متوفرة عن لغة الجسد، وعلى الرغم من أن المكتبات العامة والجامعات كان لديها سجلات عن دراسات أُجريت على ذلك، فإن معظم المعلومات كانت تشتمل على مخطوطات موضوعية وافتراسات نظرية مصنفة بطريقة موضوعية من جانب أشخاص كان لسهيم القليل من الاختبار العملي في التواصل مع الكائنات البشرية الأخرى، إن لم يكونوا مفتقرين إلى ذلك. ولا يعني هذا أن عملهم لم يكن مهمّاً؛ بل بكل بساطة كان معظم عملهم جدّ تقني لكي يكون له أي تطبيق عملي أو استخدام من قبل الشخص العادي مثلي.

في كتابي هذا المؤلف، لحققت الكثير من الدراسات التي قام بها ووصفها علماء بارزون في موضوع السلوكية، وقرنتها بدراسات مماثلة قام بها أشخاص في سائر

○ المؤلف، آلن پيز، هو المدير الإداري لشركة استشارية في الشؤون الإدارية، مقرها في سدي، في أستراليا. إنه ينشر الكتب، ويتج الأفلام، والكاسيتات التي تستخدمها مؤسسات متعددة في مختلف أرجاء العالم لكي تدرّب هيئة موظفيها في المهارات الاتصالية. ولقد قام بدراسة استغرقت عشر سنين، من المقابلات والأبحاث قبل أن يكتب لغة الجسد.

\*\*\*

عندما سمعت للمرة الأولى بـ لغة الجسد في سميّار (= حلقة دراسية) سنة ١٩٧١، أثارني ذلك بحيث أنني رغبت في الاستزادة من ذلك. فقد اطلعتنا التحدث عن بعض البحوث التي قام بها البروفسور راي هويستل من جامعة لوزيانا، والتي دلت على أن المزيد من الاتصالات البشرية حدثت باستخدام الحركات، والوضعات، والوضع، والمسافات أكثر من أي طريقة أخرى. في ذلك الوقت كنت بائعاً بالعمولة طوال سنين، وقد خضعت لكثير من حلقات المقررات الخاصة

المهن - علم الاجماع، الانثروبولوجيا (= علم الانسان)، علم الحيوان، التربة، طب النفس (= الطب العقلي)، النصح أو الارشاد العائلي، والتفاوض الحرفي والخاص بالمبيع . . .

... يتضمن هذا الكتاب بعض الاختبارات واللقاءات (= المقابلات) التي أجريتها مع الآلاف من البشر الذين قابلتهم، وعبّأتهم، ودربتهم، وبعثتهم العدد الذي لا يحصى من بكرات الفيديو والأفلام طوال الخمس عشرة سنة الماضية.

هذا الكتاب ليس، بأي حال من الأحوال، الكلمة الفصل في لغة الجسد، ولا يحتوي على أي من الصيغ السحرية التي يعد بها بعض الكتب الموجودة في المكتبات. إن غايته هي أن يجعل القارئ أكثر وعياً بالنسبة إلى ادواره وإشاراته غير الشفهية التي يتعين عليه تمثيلها، وأن يُظهر كيف يتصل البشر بعضهم ببعض باستخدامهم هذه الوساطة.

إن الاتصال غير الشفهي هو، مع ذلك، عملية معقدة تشمل البشر، والكلمات، ونبرة الصوت، وحركات الجسد. ويعزل هذا الكتاب ويفحص كل عنصر أو جزء أساسي من لغة الجسد والحركة، على الرغم من أن قلة من الحركات تتم بمعزل عن الحركات الأخرى، علماً بأنني في الوقت عينه، توخيت عدم التبسيط المفرط.

سيكون هناك دوماً أولئك الأشخاص

الذين يقبلون أيديهم هلعين، ويزعمون أن دراسة لغة الجسد هي، وحسب، وسيلة أخرى يمكن المعرفة العلمية استخدامها لاستثمار الآخرين أو السيطرة عليهم بقراءة أسرارهم أو افكارهم. إن هذا الكتاب يسعى إلى منح القارئ تبصراً أكبر في الاتصال بإخوانه بني البشر، بحيث يتوفر له تفهُّم أعمق لآثار البشر، وبالتالي، نفسه. إن فهم كيفية عمل شيء ما يجعل الحياة معه أسهل، في حين أن انعدام الفهم والجهل يعرزان الخوف والخرافة، ويجعلانه أكثر انتقاداً للآخرين. إن مراقب الطير لا يدرس الطيور بحيث يتمكن من اصطيادها، ويحفظ بها كذكارات الصيد. وبالطريقة نفسها، إن اكتساب المعرفة والمهارات في الاتصال غير الشفهي يجعل كل لقاء مع شخص آخر اختباراً مثيراً.

إن هذا الكتاب قُصد منه في الأصل أن يكون كتيباً عملياً للأشخاص الذين يتعاطون مهنة المبيع، ومديري المبيعات، والموظفين الإداريين الكبار، فقد وُسع في السنوات العشر التي استغرقتها البحوث والتصنيف، بحيث يكون بوسع أي شخص مهتماً وضعه أو عمله أن يحصل على تفهُّم أفضل لأكثر أحداث الحياة تعقيداً - اللقاء وجهاً لوجه مع شخص آخر.

الن بير

## نظام للتفاهم

وحتى يومنا هذا، فإن معظم الناس ما يزالون جامعين وجود لغة الجسد، بغض النظر عن أهميتها في حياتهم.

كان تشارلي تشابلن وكثيرون آخرون من مثلي السينما الصامتة روّاد مهارات الاتصال غير الشفهي؛ كانوا وسيلة الاتصال الوحيدة المتوفرة على الشاشة البيضاء. وكان كل ممثل يُصنّف مُجيداً أو سيئاً بواسطة المدى الذي يسعه فيه استخدام الحركات وسائر إشارات الجسد، للاتصال بفاعلية. ولما باتت الأفلام الناطقة شعبية وقلّ التشديد على المظاهر غير الشفهية في التمثيل، لف الاهتمام والنيان الكثيرين من الممثلين السينمائيين، وبقي أولئك الذين لديهم مهارات شفوية جيدة.

في ما يتعلق بالدراسة التقنية للغة الجسد، لعلّ أكثر الاعمال نفوذاً وتأثيراً في ما قبل القرن العشرين، كان كتاب تشارلز داروين «التعبير عن العواطف لدى الإنسان والحيوانات» المنشور سنة ١٨٧٢. وقد انتج هذا الدراسات الحديثة للتعبيرات الوجهية ولغة الجسد؛ والكثير من ملاحظات داروين وأفكاره

مع اقترابنا من نهاية القرن العشرين، نشهد بروز نوع جديد من العالم الاجتماعي - غير الشفهي. فمثلاً يخطب الصياد بمراقبة الطيور وتصرفها (= سلوكها)، كذلك غير الشفهي يخطب بمراقبة التلميحات والإشارات غير الشفهية لدى الكائنات البشرية. إنه يراقبها في المناسبات الاجتماعية، وعلى الشواطئ، وعلى شاشة التلفزيون، وفي المكتب، أو في أي مكان آخر يتفاعل فيه الناس. إنه طالب يدرس التصرف ويودّ أن يتعلّم أموراً عن أفعال إخوانه بني البشر بحيث يسعه في النهاية ان يعرف المزيد عن نفسه، وكيف يمكنه تحسين علاقاته مع الآخرين.

انه يبدو صعباً التصديق انه، طوال المليون من السنين أو أكثر من تطور الانسان، لم تُدرس مظاهر الاتصال غير الشفهي عملياً على أي مقياس إلا منذ الستينات، وأن الجمهور لم يبع وجودها إلا عندما نشر دجوليوس فاست كتابه عن لغة الجسد في سنة ١٩٧٠. كان ذلك موجزاً للعمل الذي قام به علماء السلوكية حول الاتصال غير الشفهي حتى ذلك الحين؛



والحركات معاً بمثل قابلية التنبؤ، بحيث يقول بردهويسل إن شخصاً حسن التدريب يجب أن يكون قادراً على معرفة أي حركة يقوم بها المرء من مجرد الإصغاء إلى صوته. وبالطريقة نفسها تعلم بردهويسل كيف يدرك أي لغة يتحدث بها شخص ما من مجرد مراقبة إيماءاته.

كثيرون من الأشخاص يجدون صعوبة في تقبل أن البشر ما فتشوا، بيولوجياً، حيوانات. الإنسان، بوصفه نوعاً بيولوجياً - Homo Sapiens، هو الحيوان الرئيس - وأحد الرئيسات - وهي رتبة من الثدييات تشمل الإنسان والقرد... الخ - قد بلا شعر تعلم السير على طرفين اثنين، ويتمتع بدماغ ذكي متقدم. وكثيرنا من الأنواع، تسيطر علينا قواعد بيولوجية تضبط أفعالنا، وردود أفعالنا، ولغة الجسد، والحركات. والأمر الأسر هو أن الحيوان البشري نادراً ما يعي وضعاته، وحركاته، وإيماءاته التي قد تروي قصة ما، بينما قد يروي صوته قصة أخرى.

الادراكية الحسية، والحدس، والحدس الباطني من وجهة نظر تقنية، عندما ندعو أحداً «مدركاً»، أو «حدسياً»، فإننا إنما نشير إلى قدرته/قدرتها على قراءة تلميحات ( = المعانيات) الشخص الآخر غير الشفهية، ومقارنة هذه التلميحات مع الإشارات الشفهية. بكلمات أخرى، عندما نقول إن لدينا «حساً باطنياً» أو «شعوراً قوياً» بأن شخصاً ما قد كذب علينا،

تم تأييدها وإثباتها منذ ذلك من جانب الباحثين الحديثين في مختلف أرجاء العالم. ومنذ ذلك الحين، لاحظ الباحثون وسجلوا حوالي مليون الماع أو تلميح وإشارة غير شفهية. وقد وجد ألبرت مهرباين أن مجموع أثر الرسالة هو نحو ٧ بالمائة شفهي (كلمات فقط)، و ٣٨ بالمائة صوتي (بما في ذلك نبرة الصوت، وتغير في نبرة الصوت، وسائر الأصوات)، و ٥٥ بالمائة غير شفهي. وقام البروفسور بردهويسل ببعض التقديرات المماثلة حول كمية الاتصال غير الشفهي التي تحدث في ما بين البشر. وقدّر أن الشخص العادي يتحدث بالكلمات ما يناهز مجموع عشر دقائق أو إحدى عشرة دقيقة في اليوم الواحد، وأن الجملة المتوسطة تستغرق وحسب حوالي ثانيتين ونصف. ومثل مهرباين، وجد أن العنصر الأساسي غير الشفهي في المحادثة التي تتم وجهاً لوجه هي أقل من ٣٥ بالمائة، وأن أكثر من ٦٥ بالمائة من الاتصال يتم بكيفية غير شفهية.

إن معظم الباحثين يتفقون على أن القناة الشفهية تُستخدم بصورة رئيسية لنقل المعلومات، في حين أن القناة غير الشفهية تُستخدم للتفاوض في المواقف في ما بين الأشخاص، وفي بعض الحالات كبديل للرسائل الشفهية. مثلاً، قد تقدم امرأة «نظرة قاتلة» إلى رجل ما، أنها سترسل إليه رسالة جلية دون أن تفتح فاهها.

يقطع النظر عن الثقافة، تحدث الكلمات

الاشارات الثقافية الطبيعية، والموروثة،  
والمكتبة

أجري الكثير من البحوث والمناقشات  
لاكتشاف ما إذا كانت الاشارات غير الشفهية  
طبيعية (= فطرية) أو مكتبة، أو مقولة  
وراثياً، أو متعلّمة بطريقة ما مختلفة. وقد جُمع  
الدليل من مراقبة أشخاص مكفوفين/أو صَمَّ  
لا يمكن أن يكونوا قد تعلّموا اشارات غير  
شفهية بواسطة الفاتنين السمعية أو البصرية،  
ومن ملاحظة التصرف الإيماني في كثير من  
الثقافات المتباينة في شتى انحاء العالم، ومن  
دراسة سلوك أقرب الانساب الانثروبولوجيين  
الينا: القردة والسعادين (= النانيس، وهي  
قردة صغيرة).

إن نتائج هذا البحث تدلّ على أن بعض  
الإيماءات توجد في كل فئة. مثلاً، إن معظم  
الاولاد يولدون بالقدرة على الامتصاص،  
مشيرين بذلك الى أن ذلك هو إما فطري  
(= طبيعي) أو موروث. ولقد وجد العالم الألماني  
آيل - آيزفلت أن تعبيرات الابتسام لدى  
الاولاد المولودين أصمّاء ومكفوفين تحدث  
مستقلة عن التعلّم أو المحاكاة (= التقليد)،  
الأمر الذي يعني أن تلك ينبغي أن تكون  
إيماءات طبيعية. وقد أيد كل من العلماء إيمان،  
وفريزن، وسورنسون بعض معتقدات داروين  
الاصلية في ما يخص الإيماءات الطبيعية لدى  
شعوب تنتمي الى خمس ثقافات مختلفة واسعة  
الانتشار. لقد وجدوا أن كل ثقافة استخدمت

فإننا نقصد (= نعي) حقاً أن لغة جسده  
وكلماته المنطوقة لا تتفق. وهذا هو أيضاً ما  
يدعوه الخطباء ادراك او وعي الجمهور، أو ذا  
العلاقة بجماعة. مثلاً، إذا كان الجمهور جالساً  
على المقاعد وقد خفّض الذقن، وصلّب  
الذراعين فوق الصدر، فإن الخطيب والمدرّك  
سيكون حاسطاً أو شعوراً أن خطبته لا تثير  
اهتمام السامعين. وسيدرك أنه يحتاج الى القيام  
بمقاربة مختلفة لكسب انتباه الجمهور. وكذلك،  
فإن الخطيب غير والمدرّك سيخطئ من غير  
اعتبار للمعوقات.

إن النساء عموماً، مدركات أكثر من  
الرجال، وقد اوجدت هذه الحقيقة ما يُشار اليه  
عادة بأنه «حدس النساء». إن للنساء قدرة  
فطرية على التقاط الاشارات غير الشفهية وفكّ  
رموزها فضلاً عن تمتعهنّ بعين دقيقة بالنسبة  
الى التفاصيل الصغيرة. وذلك هو السبب في أن  
قليلين من الرجال يسعمهم أن يكذبوا على  
زوجاتهم، ولا يتعرضون لمواقب وخيمة،  
ولماذا، على العكس، معظم النساء يمكنهنّ  
حجب الحقيقة عن الرجل دون أن يدرك ذلك.

هذا الحدس النسوي واضح بصورة  
خاصة لدى النساء اللواتي ربّين أطفالاً. ففي  
السنوات القليلة الاولى، تعتمد الأم،  
وحسب، على القناة غير الشفهية للاتصال  
بالطفل (= الولد)، ويُعتقد أن ذلك هو السبب  
في أن النساء غالباً ما يكنّ مفاوضات أكثر ادراكاً  
من الرجال.

إيماءات الوجه الاساسية نفسها لإظهار الانفعال، الأمر الذي جرّهم الى الاستنتاج أن هذه الإيماءات ينبغي أن تكون طبيعية.

عندما تصلّب ذراعيك فوق صدرك، هل أنك تصلّب الذراع اليسرى فوق الذراع اليمنى، أم الذراع اليمنى فوق الذراع اليسرى؟ إن معظم الناس لا يسعهم، بثقة، وصف الطريقة التي يقومون بها بذلك حتى يجربوها. فبينما يشعر المرء براحة بطريقة ما، فإن الطريقة الأخرى تكون خاطئة كلياً. والدليل يوحى بأن هذه الطريقة قد تكون إيماءة موروثة لا يمكن تغييرها.

سيظل الجدل قائماً بالنسبة الى ما اذا كانت بعض الإيماءات قد تم تعلّمها، ثقافياً، وأصبحت عادة، أو هي موروثة. مثلاً، إن بعض الأشخاص عندما يرتدون معطفهم يضعون الذراع اليمنى أولاً في الكم؛ ومعظم النساء يضعون الذراع اليسرى أولاً في كم المعطف. عندما يمرّ رجل أمام امرأة في شارع مزدحم، عادة ما يدير جسمه لها وهو يمرّ، وهي عادة ما تدير جسدها بعيداً عنه. هل هي تقوم بذلك لحماية صدرها؟ هل هذا ردّ فعل نسائي طبيعي، أم أنها تعلمت أن تفعل ذلك بمراقبة سائر النساء لاشعورياً؟

إن الكثير من تصرفنا غير الشفهي مكتسب، ومعنى الكثير من حركاتنا وإيماءاتنا محدّد ثقافياً. دعونا الآن ننظر الى مظاهر لغة الجسد هذه.

### بعض الاساسيات ومصادرها

إن معظم إيماءات الاتصال الاساسية هي عنها في مختلف أنحاء المعمورة. عندما يكون الناس مسرورين فإنهم يبتسمون؛ وعندما يكونون حزائين فإنهم يقطبون (= يعبسون). هز الرأس (أو الإيماء بالرأس) علامة عالمية تقريباً على الموافقة أو الإشارة الى «نعم». إنها تبدو شكلاً من خفض الرأس، ولعلّها إيماءة طبيعية، كما هي تستخدم ايضاً من جانب الصمّ والمكفوفين. وهز الرأس من جانب الى آخر يشير الى «لا»، او عدم الموافقة، وهو لذلك إيماءة عالمية، وقد تكون إيماءة اكتسبت في عهد الطفولة. عندما يكتفي الطفل من رضاعة الحليب، فإنه يدير رأسه من ناحية الى أخرى لنبيذ ثدي أمه. وعندما يكتفي الولد من الطعام الذي يتأوله، فإنه يمز رأسه من جانب الى جانب لوقف محاولة والدته إطعامه بالمعلقة، وهذه الوسيلة يتعلم بسرعة أن يستخدم إيماءة هزّ الرأس لإظهار عدم الموافقة او موقف سلبي.

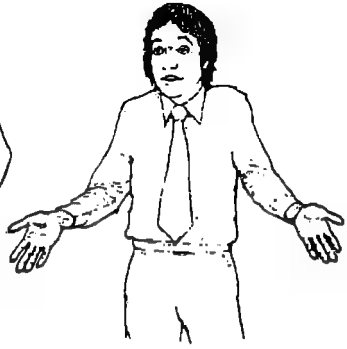
إن الاصل التطوري لبعض الإيماءات يمكن إرجاعه الى ماضينا الحيواني البدائي. إبداء الاسنان مستقى من فعل الهجوم وما يزال يستخدم من قِبل الانسان الحديث في شكل ساخر مثل سائر الإيماءات العدائية، حتى على الرغم من أنه لن يهاجم بأسنانه. وكان الابتسام أصلاً إيماءة تهديد، ولكنه اليوم يتم



الشكل (٢) كل شيء، حسن!

### إيماءة الحلقة أو «حسن» (أو كي)

هذه الإيماءة باتت شعبية في الولايات المتحدة الأمريكية خلال مطلع القرن التاسع عشر، على ما يظهر بواسطة الصحف التي كانت تبدأ، في ذلك الحين، جنوناً في استعمال الأحرف الأولى لتقصير الجمل العادية. وقد تعددت وجهات النظر في ما يتعلق بأصل الحرفين «OK» هذين (وليس هنا مجال تعدادها لأنها لا تترجم). ونكتفي بالقول ان المعنى المتعارف عليه في كل البلدان التي تتكلم الانكليزية، ومعظم بلدان اوروبا وآسيا هو: حسن، مضبوط، أنا موافق، حسناً... الخ. ونذكر ههنا، ان لهذه الإيماءة المختصرة «الحلقة» مصادر ومعاني أخرى في بعض الأماكن، ففي فرنسا تعني كذلك «صفرًا»، أو «لا شيء»، وفي اليابان قد تعني «مألاً»، وفي بعض بلدان حوض البحر المتوسط هي إشارة



الشكل (١) إيماءة هز الكتفين.

### بالتزامن مع إيماءات غير مهددة لإظهار الرور.

ان هز الكتفين هو أيضاً مثل جيد على إيماءة عالمية تستخدم لإظهار ان الشخص لا يدري او لا يفهم ما تتحدث عنه. إنه إيماءة متعلدة لها ثلاثة اجزاء رئيسية: راحتا يدين مكشوفتان، وكتفان محدبتان، وحاجبان مرفوعان.

ومثلها تختلف اللغة الشفهية بين ثقافة وأخرى، كذلك قد تختلف اللغة غير الشفهية. وفي حين قد تكون إيماءة ما عادية في ثقافة معينة ولها تفسير واضح، قد تكون غير ذات معنى في ثقافة أخرى، أو حتى قد يكون لها معنى مناقض كلياً. خذ، مثلاً، التفسيرات والتضمينات الثقافية لثلاث إيماءات بدوية مألوفة: إيماءة الخاتم (= الحلقة)، والابهام الى أعلى، وعلامة V.

فتحة او ثقب او فوهة، وغالباً ما تستخدم للإشارة الى ان رجلاً ما هو شاذ جنسياً.

وُتصح المسافرون ان يتبعوا القاعدة القائلة «عندما تكون في روما، افعل كما يفعل اهل روما.» ان ذلك قد يساعد على تفادي أي ظروف حرجة.

إيماءة الإبهام المرفوع



النمط (٣) «لا مهم».

«اجلس فوق هذا». في بعض البلدان، من مثل اليونان، فإن معناه الرئيسي هو «انقم نفسك»، لذا يمكنك أن تتصور معضلة الاوسترالي الذي يكون مسافراً متطفلاً وهو يستخدم هذه الإيماءة في ذلك البلد! عندما يعدّ الايطاليون من واحد الى خمسة، فإنهم يستعملون هذه الإيماءة لتعني «واحد» والسبابة التي تصبح «اثنين»، بينما ان الاوستراليين والاميركيين والانكليز يعدّون السبابة «واحد» والوسطى تصبح «اثنين» وفي هذه الحالة يمثل الابهام «خمسة».

والابهام يُستخدم كذلك، بالاشتراك مع سائر الابهامات، كإشارة قوة أو تفوق أو في حالات يحاول فيها الآخرون ان يبقونوا تحت إبهامهم». وفي فصل لاحق سنلقي نظرة أقرب وأدق على استخدام الإبهام في هذه السياقات المعينة.

#### علامة V

هذه الإشارة شعبية في اوستراليا، ونيوزيلندا، وبريطانيا العظمى وتحمل تفسيراً فاحشاً. وقد استخدمها ونستون تشرشل خلال الحرب العالمية الثانية لتعني النصر وشهرها، غير أنه كان يجعل راحة اليدين في مواجهة الشخص، بينما اذا كانت الراحة الى الداخل (كما في الصورة) فإن المعنى الفاحش هو المقصود. وهذه الإشارة تعني كذلك في بعض ارجاء اوروبا العدد «اثنين».

في بريطانيا، واوستراليا، ونيوزيلندا، لإيماءة الابهام المرفوع ثلاثة معانٍ: إنها عادة تستخدم من جانب المسافرين المتطفلين (بأن يوقفوا السيارات لركوبها مجاناً)، وهي إشارة موافقة (= او كي)، وعندما يكون مرفوعاً بوضوح او بحلة، فإنه يقدو إشارة شتيمة تعني



مثل سائر اللغات، تتضمن لغة الجسد كلمات، وجلاً، وتنقيطاً. إن كل إيماءة مثل كلمة مفردة، وقد يكون لكل كلمة معاني عدة مختلفة. وفقط عندما تضع الكلمة في جملة مع كلمات أخرى تستطيع أن تفهم كلياً معناها. إن الإيماءات تأتي في «جمل» وتقول الحقيقة بكيفية ثابتة حول مشاعر شخص ما أو مواقفه. والشخص «المدرّك» هو شخص يستطيع قراءة الجمل غير الشفهية، ويلاتها بصورة دقيقة مع جمل الشخص الشفهية.

إن الشكل (٥) يُظهر تقديراً عاماً نقدياً لمجموعة الإيماءات. والإيماءات الرئيسية هي إيماءة اليد للوجه، مع السبابة مشيرة إلى أعلى الخد، بينما إصبع أخرى تغطي الفم، والابهام يسند الذقن. . . ودليل آخر على أن هذا السامع نزاع إلى الانتقاد بالنسبة إلى المتحدث يُرى من

هذه الامثلة تُظهر أن سوء التفسير الثقافي للإيماءات يمكن أن يُنتج نتائج مركبة وأن خلفية الشخص الثقافية يجب أن تؤخذ دائماً في الاعتبار قبل القفز إلى الاستنتاجات حول ما يعنيه المرء بلغة جسده. . .

#### مجموعة الإيماءات

إن واحداً من أفلح الأخطاء التي قد يرتكبها مبتدئ في لغة الجسد هو أن يترجم إيماءة متوحدة بكيفية منعزلة عن إيماءات أو ظروف أخرى. مثلاً، إن حرك الرأس قد يعني أموراً كثيرة - القشرة أو البراغيث، أو التعرُّق، أو عدم التأكد، أو النسيان، أو الكذب، وذلك متوقف على سائر الإيماءات التي تحدث في الوقت نفسه، لذا علينا دوماً أن ننظر إلى مجموعة الإيماءات لقراءة صحيحة.

أي أنها استطابق أو تكون منسوجة (=متناغمة). إذا قال، مع ذلك، أنه كان يستمتع بما لديك من قول، فإنه سيكذب لأن كلماته وإيماءاته ستكون غير منسجمة. وتدل البحوث على أن الاشارات غير الشفهية تحمل حوالي ٥ أضعاف من التأثير بالنسبة الى القناة الشفهية، وأنه عندما تكون الرسائلان غير منسجتين، فإن الناس يعولون على الرسالة غير الشفهية، وقد يفضّل النظر عن المضمون الشفهي.

غالباً ما نشاهد سياسياً رفيع المقام يقف



الشكل (٥) مجموعة تدبير انتخابية عامة.

حقيقة ان الساقين متصلتان بإحكام، والذراع تقطع الجسد (دفاعية) بينا الرأس والذقن الى أسفل (عداء). هذه الجملة غير الشفهية تقول شيئاً كالتالي: وأنا لا أحب ما تقوله، وأنا لا أوافقك.

انسجام (=تطابق)

إذا أنت سألت، بصفتك متحدثاً، السامع الظاهر في الشكل (٥) أن يعطي رأيه في ما قلت، وقال انه لم يوافقك، فإن إشاراته غير الشفهية ستكون منسجمة مع جملة الشفهية،



بارد، وغير دماهي.

قد يُفَسَّر بدقة وصواباً أنه يعني ان الشخص كان سلبياً او دفاعياً بالنسبة الى الحالة (=الموقف).

عبر هذا الكتاب، سَتُعتبر كل الإيماءات في السياق، وحيث يكون ذلك ممكناً، تُدرس مجموعات الإيماءات.

### عوامل تؤثر في التعبير

إن الشخص ذا المصافحة اليدوية «الفاقدة للحس» هو، على وجه الاحتمال، متهم بأنه ضعيف الخلق، ويستكشف الفصل عن المصافحة اليدوية السبب في هذه النظرية الشعبية. غير انه اذا كان الشخص يشكو من التهاب الشرايين في اليدين فإنه من المحتمل ان يستخدم مصافحة يدوية «فاقدة للحس» لتضادي ألم قوي. وكذلك، فإن الفنانين، والموسيقيين، والجراحين، واولئك الذين تكون اعمالهم دقيقة وتنطوي على استخدام ايديهم، يفضلون، عموماً، عدم المصافحة اليدوية، ولكن اذا ما اضطروا الى ذلك، فقد يستخدمون المصافحة «الفاقدة للحس» لحماية انفسهم.

ان الشخص الذي يرتدي ملابس لا تناسبه، او يرتدي ثياباً ضيقة قد يكون غير قادر على استخدام بعض الإيماءات، وهذا قد يؤثر في استخدام لغة الجسد. وهذا ينطبق على أقلية من الناس، ولكن من المهم أن ندرس أي تأثير

وراء مقراء وقد صلب ذراعيه عبر صدره (دفاعي)، وذقنه الى أسفل (انتقادي أو عدائي)، بينما يجبر المستمعين اليه كم هو مدرك وصريح بالنسبة الى أفكاره الشبان. إنه قد يحاول أن يُقنع الجمهور بمقارنته الدافئة، والانسانية، في حين يروح يضرب المقرأ ضربات كاراته حادة. لاحظ زيفموند فرويد ذات مرة انه بينما كانت احدى مريضاته تعبر شفهاً عن سعادتها في الزواج، كانت تزلقي، لاشعورياً، خاتم الزواج من اصبعها. وادرك فرويد معنى هذه الإيماءة اللاشعورية، ولم يدبش عندما راحت تبرز على السطح المشاكل الزوجية.

إن مراقبة مجموعات الإيماءات وتناغم الفنانين الشفهية وغير الشفهية مفاتيح التعبير الدقيق للغة الجسد.

### الإيماءات في السياق

إضافة الى النظر الى مجموعات الإيماءات في الحديث وحركة الجسد، فإن كل الإيماءات ينبغي ان تُعتبر في السياق الذي تحدث فيه. مثلاً، إذا جلس شخص ما في المحطة الطرفية وذراعه وساقاه متصالة بإحكام، وذقنه الى أسفل، في يوم شتاء بارد، فذلك، على وجه الاحتمال، يعني أنه بارد وغير دفاعي. مع ذلك، اذا استخدم هذا الشخص الاماءات عنها بينما جلست أنت قبالة الى الطاولة محاولاً ان تبقيه فكرة، او متجهاً، او خدمة، فإن ذلك



قد يكون للقيود الجسدية او العجز الجسدي في حركة جد الشخص.

### الوضع والقوة

لقد بينَ البحث في اللسانيات أن ثمة علاقة مباشرة بين مقدار الوضع، او القوة، أو الاعتبار الذي يبين بها الشخص، ومدى او مجال مفرداته اللغوية. بكلمات اخرى، بقدر ما يرتفع مقام الشخص على السلم الاجتماعي او الاداري، يكون أقدر على الاتصال بكلمات وجمل. وقد كشف البحث غير الشفهي عن علاقة بين هيمنة الشخص على الكلمة المنطوقة ومقدار الإيماءات التي يستخدمها ذلك الشخص لإيصال رسالته. وهذا يعني ان وضع الشخص، او قوّته، او اعتباره متصلة مباشرة بعدد إيماءاته، او حركات جسده التي يستخدمها. ان الشخص في قمة السلم الاجتماعي او الاداري يسعى أن يستخدم مدى كلماته لإيصال معناه، في حين ان الأشخاص الأقل ثقافته او الأشخاص غير المهرة يعتمدون على إيماءاتهم أكثر من اعتمادهم على الكلمات للاتصال.

في كل مكان من هذا الكتاب، تشير معظم الأمثلة الى اشخاص بيض، من الطبقة المتوسطة، ولكن كقاعدة عامة بقدر ما يرتفع الشخص على السلم الاجتماعي - الاقتصادي، تقلّ الإيماءات وحركة الجسد التي يستخدمها.

إن سرعة بعض الإيماءات وكيف تبدو

واضحة بالنسبة الى الآخرين، تتعلق أيضاً بعمر الشخص. مثلاً، اذا تلفظ ولد في الخامسة من العمر بكذبة أمام أحد والديه، فإن الفم سيغطي عمداً اليد او باليدين اللتين على الفور بعد الكذبة (الشكل [٦]). إن إيماءة تغطية الفم تنبئ الوالد او الوالدة الى الكذبة، ويتواصل استخدام ذلك طوال حياة المرء، وعادة ما تتباين، وحسب، من حيث السرعة التي تتم بها. وعندما يكذب المراهق تُرفع اليد الى الفم مثلما يفعل الولد ذو الخمس سنوات، ولكن بدلاً من إيماءة الضرب باليدين الواضحة على الفم، فإن الاصابع تحك بحركة خفيفة حوله (الشكل [٧]).

إن إيماءة تغطية الفم هذه تصبح حتى أكثر صفلاً في سن الرشد. فعندما يتلفظ الراشد بكذبة، فإن دماغه بأمر يده بتغطية فمه في محاولة لصدّ الكلمات الخادعة، مثلما يفعل بالنسبة الى الولد ذي الخمس سنوات، والمراهق، ولكن في اللحظة الأخيرة، تُحبب اليد بعيداً عن الوجه، ويتج عن ذلك إيماءة لس (الشكل [٨]). ولبست هذه الإيماءة سوى أكثر من نسخة رائدة أكثر تعقيداً من إيماءة تغطية الفم المستخدمة في الطفولة. وهذا مثل على حقيقة أنه إذ يتقدم المرء في السن، يغدو كثير من إيماءاته أكثر تعقيداً وأقل وضوحاً، وهذا هو السبب في انه غالباً ما تكون أصعب قراءة إيماءات شخص في الخمسين من العمر مما هي بالنسبة الى شخص أفتى. هناك سؤال يطرح



الشكل (٦) ولد يكذب



الشكل (٧) المراهقة تكذب.



الشكل (٨) الراشد يكذب.

الشعورية. كثيرون من السياسيين هم خبراء في تزيف لغة الجسد من أجل حل المقترعين على تصديق ما يرددون من أقوال، والسياسي الذي يسهه القيام بذلك بنجاح يقال عنه انه يتمتع بكاريزما.

ان الوجه يُستخدم غالباً جداً أكثر من أي جزء من الجسد لتغطية الكذب. اننا نستخدم الابتسامات، وهز الرأس، والغمز في محاولة للتغطية، ولكن لسوء الطالع بالنسبة الينا، تجهر إشارات جسدنا بالحقيقة، وهناك انعدام تطابق بين إيماءات جسدنا وإشارات وجهنا. ان دراسة إشارات الوجه هي فن بحد ذاته. قليل من المجال خُصص لها في هذا الكتاب، ومن أجل المزيد من المعلومات حول ذلك، أوصي بكتاب روبرت ل. هواينسايد «لغة الوجه».

الخلاصة، إنه لمن الصعب تزيف لغة الجسد فترة طويلة من الوقت، ولكن كما سنناقش، يُستحسن ان نتعلم ونستخدم إيماءات صريحة ايجابية للاتصال بالآخرين، وحذف الإيماءات التي قد تعطي اشارات سلبية. ان ذلك يجعلك أكثر راحة ان تكون مع اشخاص، كما يجعلك مقبولاً منهم بكيفية أكثر.

### كيف تكذب بنجاح

إن الصعوبة في الكذب هي ان العقل دون الواعي يعمل اوتوماتيكياً ومستغلاً عن

عموماً هو «هل من الممكن ان تزيف لغة جسدك الخاصة؟» ان الجواب العام عن هذا السؤال هو «لا» بسبب انعدام التاغيم الذي يحدث، على وجه الاحتمال، في استخدام الإيماءات الرئيسية، والاشارات المجهرية للجسد، والكلمات المنطوقة. مثلاً، ان الراحيتين المفتوحتين تقرنان بالتزاهة، ولكن عندما يسط المزيف راحتيه ويتسم لك وهو يكذب، فان إيماءته المجهرية تقضحه. وقد يتقلص إنسان عنيه، ويرتفع أحد حاجبيه، او قد ترتعش زاوية فمه، وهذه الاشارات تناقض إيماءة الراحة المفتوحة والابتسامة الصادقة. فتكون النتيجة ان المتلقي يتزع الى عدم تصديق ما يسمعه.

يبدوان العقل البشري يمتلك آلية (=ميكانزم) آمنة تسجل «مياً» عندما تتلقى سلسلة من الرسائل غير الشفهية غير متطابقة. مع ذلك، هناك بعض الحالات التي تزيف بها عمداً لغة الجسد لاكتساب بعض الفوائد. خذ، مثلاً، مباراة ملكة جمال العالم او ملكة جمال الكون التي تستخدم فيها كل متبارية حركات جسدية مدروسة بدقة لتعطي الانطباع عن الدفء والاخلاص. والى الحد الذي يسع كل متبارية أن تنقل (= توصل) هذه الاشارات، تسجل نقاطاً من جانب المحكمين. ولكن حتى الخبراء يستطيعون أن يزيّفوا لغة الجسد فترة قصيرة من الوقت، وفي النهاية سيرسل الجسد إشارات مستقلة عن الأفعال

كذبنا الشفهية، لذا تفضحنا لغة جسدنا. وهذا هو السبب في ان الذين نادراً ما يكذبون يُفْتَضَحون بسهولة، بغض النظر عن كيف يكونون مقنعين. فلحظة يشرعون في الكذب، يرسل الجسد اشارات متناقضة، وهذه تمنحنا الشعور انها لا تقول الحقيقة. خلال الكذبة، يرسل العقل دون الواعي طاقة عصبية تبدو كإيماءة يمكن ان تعارض ما قاله الشخص. ان بعض الاشخاص الذين تنطوي أعمالهم على الكذب، من مثل السياسين، والمحامين، والممثلين، ومقدمي البرامج في التلفزيون، قد صقلوا إيماءات جسدهم الى الحد الذي يصعب معه «رؤية» الكذبة، ويصدقهم الناس.

إنهم يصقلون إيماءاتهم بطريقة من اثنتين: أولاً، إنهم يتدربون على ما «يشعر» أنه الإيماءات الصحيحة عندما يطلقون كذبة ما، ولكن ذلك لا ينجح إلا بعد ان يكونوا مارسوا الكذب مراراً وعلى مدى فترة طويلة. ثانياً، بوسعهم حذف معظم الإيماءات بحيث لا يستخدمون أبداً من الإيماءات الإيجابية او السلبية عندما يكذبون، سوى أن ذلك أمر صعب جداً القيام به.

جرب هذا الاختبار البسيط عندما تسخ لك الفرصة. اطلق كذبة متعمدة لأحد معارفك، وابذل جهداً واعياً (شعورياً) لقمع كل الإيماءات الجسدية بينما يكون جسدك منظوراً كلياً من جانب الشخص الآخر. حتى عندما تكون إيماءات جسدك الرئيسية مقموعة

شعورياً، فإن العديد من الإيماءات المجهرية تظل تُبَيِّن. وهذه تشمل الانتفاض العضلي الوجهي، وتوسع وتقلص أنسجة العينين، وتقصّد العرق لدى حاجب العين، وتورد الخدين، وازدياد معدل طَرَف العين، والعديد من الإيماءات الأخرى الصغيرة جداً التي تشير إلى الخداع. ان البحث الذي يستعمل الكاميرات ذات السرعة البطيئة يظهر ان هذه الإيماءات المجهرية يمكن أن تحدث في كسر من الثانية، و فقط الاشخاص من مثل المحترفين ممن يجرون المقابلات، والمستغلين بالمبيعات، واولئك الذين نسميهم مدركين يستطيعون أن يروها شعورياً خلال الحديث او المفاوضة. ان أفضل المستغلين في اجراء المقابلات، والمبيعات هم اولئك الذين أغوا القدرة اللاشعورية على قراءة الإيماءات المجهرية خلال اللقاءات وجهاً لوجه.

إنه لمن الجليل، إذن، أنك لكي تكون قادراً على الكذب بنجاح، ينبغي أن يكون جسدك مخفياً أو غير منظور. لذلك في التحقيقات التي يقوم بها رجال الشرطة يحرصون على وضع المتهم على كرسي في مكان مفتوح، أو يضعونه تحت الاضواء مع ابقاء جسدك مرئياً تماماً من المحققين؛ فأكاذيبه يسهل جداً «رؤيتها» في تلك الظروف. بالطبع، ان إطلاق الاكاذيب هو أسهل اذا ما كنت تجلس خلف طاولة مكتب حيث يكون جسدك مخفياً جزئياً، أو عندما تكون تنظر من فوق سياج، أو

خلف باب مغلق. إن أفضل طريقة للكذب  
هي على التلفون!

كيف تتعلم لغة الجسد

خصّص خمس عشرة دقيقة، على  
الأقل، في اليوم، لدراسة وقراءة إيماءات  
الأشخاص الآخرين، فضلاً عن اكتساب  
ادراك شعوري لإيماءاتك الخاصة. والمكان  
الجيد للقراءة هو أي مكان يلتقي فيه الناس  
ويتفاعلون. ان المطار هو مكان جيد للملاحظة  
الطيف الكلي للإيماءات البشرية، إذ ان الناس  
يعبرون صراحة عن شوقهم، وغضبهم،  
وحزنهم، وسعادتهم، ونفاد صبرهم والكثير من  
الانفعالات الاخرى بواسطة الإيماءات.  
الحفلات الاجتماعية، والاجتماعات العملية،

والحفلات عامة ممتازة كذلك. ويدرستك لغة  
الجسد، يمكنك ان تذهب الى حفلة، وتجلس  
وحيداً في ركن ما طوال الامسية مثل زهرة  
الجدار (= شخص - رجلاً كان او امرأة - يقنع  
بمشاهدة الرقص إما حياةً وإما لأن احداً لم يدعه  
الى الرقص معه)، والاستمتاع جيداً بمراقبة  
طقوس لغة جسد الآخرين! والتلفزيون يقدم  
ايضاً طريقة ممتازة لتعلم الانصال غير الشفهي.  
خفّض الصوت كثيراً وحاول أن تفهم ما يحدث  
بمراقبتك أولاً الصورة. بإعادتك الصوت مجدداً  
كل خمس دقائق، ستكون قادراً على معرفة كم  
كانت دقيقة قراءةك غير الشفهية، وقبل ان  
ينقضي وقت طويل، سيكون ممكناً مشاهدة  
برنامج كامل دوغما أي صوت، وفهم ما  
يحدث، مثلما يفعل الصّم.

## أراضٍ ( = أقاليم ) ومناطق

نسمي مدناً، في داخلها ضواحي، فيها شوارع كثيرة تمثل بحد ذاتها، أرضاً مقفلة بالنسبة الى الذين يقطنون فيها. ويشاطر سكان كل ارض ولاءً غير ملموس لها، وقد عُرف انهم تحولوا الى الوحشية والقتل من أجل حمايتها.

إن الارض كذلك هي مساحة أو مدى يدعي المرء أنه له، كما لو كان ذلك امتداداً لجسده. ولكل امرئ أرضه الخاصة التي تضم المساحة التي توجد حول ممتلكاته، من مثل بيته المحاط بالاسيجة، أو داخلية سيارته، أو حجرة نومه، أو مقعده الخاص، كما اكتشف الدكتور هول، مجالاً هوائياً محدداً حول جسده.

إن هذا الفصل سيعالج بصورة رئيسية تفضيلات هذا المجال الهوائي وكيف يتصرف البشر عندما يُغزى.

### المدى الشخصي

لمعظم الحيوانات مدى هوائي معين حول أجسادها تدعيه كمجال شخصي. وإلى أين يمتد هذا المجال يتوقف بكيفية رئيسية على

وُضعت آلاف الكتب والمقالات حول تحديد الاراضي وصيانتها من الحيوانات والطيور، والاسماك، والثدييات، ولكن فقط في السنوات القليلة الماضية اكتُشف ان الانسان له كذلك أراضٍ. عندما نعلم ذلك ويتم فهم التفضيلات، فإن نفاذ البصيرة الى تصرف المرء الشخصي يكون هائلاً وكذلك بالنسبة الى تصرف الآخرين، فضلاً عن إمكان التكهن بردود افعال الآخرين عندما نكون وياهم وجهاً لوجه. وكان العالم الانثربولوجي الاميركي إدوارد ت. هول، أحد الرواد في دراسة حاجات الانسان بالنسبة الى المدى، وفي مطلع الستينات صاغ كلمة تعني القرب. وقد جرت بحوثه في هذا المجال الى فهم جديد لعلاقتنا مع إخواننا بني البشر.

إن كل بلاد ارض معلّمة بحدود محدّدة بدقة ووضوح وأحياناً محروسة بخفراء مسلحين. ودخل كل بلاد هناك عادة أراضٍ أصغر بشكل ولايات أو أقاليم أو مقاطعات. ودخل هذه هناك أيضاً أراضٍ أصغر بعد

كل من استراليا، ونيوزيلندا، وانكلترا، وأميركا الشمالية، وكندا هي عموماً نفسها. وبالوسع تقسيمها الى اربع مسافات مناطقية واضحة المعالم.

#### ١ - المنطقة الحميمة (بين ١٥ - ٤٦ سم)

من بين كل المسافات المناطقية، هذه هي الأهم لأنها المنطقة التي يجرسها الانسان كما لو كانت من ممتلكاته الخاصة. وحدهم اولئك الذين هم قريبون عاطفياً من ذلك الشخص يُسمح لهم بدخولها. وهذا يشمل المحبين، والوالدين، والزوجة، والاولاد، والاصدقاء المقربين، والانسياء. وهناك منطقة فرعية تمتد الى ١٥ سم من الجسد، التي تُدخل وحسب خلال التلاصق الجسدي. هذه هي المنطقة الحميمة القريبة.

#### ٢ - المنطقة الشخصية (بين ٤٦ سم و٢٢,٢٢ مترًا)

هذه هي المسافة التي نقف عندها من الآخرين في حفلات الكوكتيل، وحفلات المكاتب، والحفلات الاجتماعية والرسمية، وفي اللقاءات الودية.

#### ٣ - المنطقة الاجتماعية (بين ٢٢,٢٢ م و٦,٣٠ م)

نقف لدى هذه المسافة من الغرباء، والسمكري أو التجار اللذين يقومون باصلاحات في المنزل، وساعي البريد، وصاحب الحانوت المحلي، والموظف الجديد في

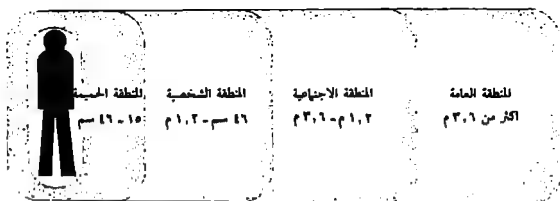
ازدحام الظروف او الحالات التي نشأ فيها الحيوان. ان الاسد الذي نشأ وتربى في مناطق افريقيا النائية قد يكون له مدى هوائي ارضي قطره خمسون كيلومتراً أو أكثر، إذ إن الأمر يتوقف على كثافة السكان من الأسود في تلك المنطقة، وهو يحدد حدوده الارضية بالتبول او التغوط حولها. ومن جهة ثانية، ان الاسد الذي يترى في الاسر مع أسود أخرى قد يكون له مدى شخصي لا يتعدى بضعة امتار، وذلك نتيجة مباشرة لحالات الازدحام.

مثل سائر الحيوانات، للانسان «فقاعة الهواء» المحمولة (= المقولة) الشخصية التي يحملها معه، ويتوقف حجمها على كثافة السكان في المكان الذي نشأ فيه. إن مسافة هذه المنطقة الشخصية محدّدة، إذن، ثقافياً. فحيث ان بعض الثقافات، من مثل اليابانية، اعتادت على الازدحام، فإن الثقافات الأخرى تفضّل «المجالات الواسعة المفتوحة» وتحب أن تحافظ على المسافة. مع ذلك، نحن نيمنا بصورة رئيسية التصرف «الارضى» بالنسبة الى الاشخاص الذين نشأوا في الثقافات الغربية.

إن الوضع قد يكون له تأثير في المسافة التي يقف عندها بالنسبة الى الآخرين، وسيعالج ذلك في فصل لاحق.

#### مسافات المنطقة

إن قطر الفقاعة الهوائية حول الطبقة الوسطى البيضاء التي تعيش في الضواحي في



الشكل (٩) مسافات المنطقة.

كتحضيرات جسدية لصراع محتمل أو حدوث حالة هروب.

العمل، والاشخاص الذين لا نعرفهم معرفة جيدة بعد.

هذا يعني ان وضعك ذراعك بطريقة ودية على شخص ما التقيته للتو او حوله، قد ينتج عنه ان يكون شعوره سلبياً تجاهك، حتى ولو انه ايسم ويدا انه يستمتع بذلك بحيث لا يجرح مشاعرك. اذا اردت ان يشعر الآخرون بالراحة في صحبتك، فإن القاعدة الذهبية هي وحافظ على مسافتك. . وبقدر ما تكون علاقتنا حميمة مع الاشخاص الآخرين، يكون السماح لنا بالتحرك داخل مناطقهم. مثلاً، قد يشعر موظف جديد في البدء ان سائر أفراد هيئة الموظفين باردون إزاءه، ولكنهم يُقَوِّنه على مسافة المنطقة الاجتماعية حتى يتعرفوا اليه أكثر. وعندما يغدو معروفاً بكيفية أفضل من جانب سائر الموظفين، فإن المسافة الأرضية بينه وبينهم تنخفض حتى يُسمح له في نهاية المطاف بالتحرك داخل مناطقهم الشخصية، وفي بعض الحالات، داخل مناطقهم الحميمة.

#### ٤ - المنطقة العامة (فوق ٣,٦ م)

عندما نتوجه بالكلام الى جمع غفير من الناس، فهذه هي المسافة المريحة التي نختار أن نقف عندها.

#### التطبيق العملي للمسافات المنطقية

منطقتنا الحميمة عادة ما يدخلها شخص آخر لسبب من سببين: الأول، إن المتطفل هو نيب أو صديق قريب، أو قد يكون/ او قد تكون يقومان بعروض جنسية. ثانياً، إن المتطفل هو معاد وقد يكون يتحضر للهجوم. وفي حين نتعامل مع غرباء يتحركون داخل منطقتنا الشخصية والاجتماعية، فإن متطفل غريب على منطقتنا الحميمة يسبب تغيرات فيولوجية تجري في أجسادنا. ان القلب يضخ بكيفية اسرع، ويتدفق الادرينالين في مجرى الدم، ويضخ الدم الى الدماغ والعضلات



إن المسافة التي يُقي فيها شخصان يقبل أحدهما الآخر خصرهما بعيدين الواحد عن الآخر، تُطعمك على شيء ما حول العلاقة القائمة بينهما. إن المحبين يضغطون بجذوعهما بقوة ويتحركون داخل مناطقهم الحميمة الخاصة. وذلك يختلف عن القبلية التي يتلقاها الواحد من شخص غريب في سهرة عيد رأس السنة، أو من زوجة أفضل أصدقائك، وكلاهما يُبقي منطقة الحوض بعيدة عن منطقة حوض الآخر ١٥ سم على الأقل.

إن أحد الاستثناءات لقاعدة المسافة الحميمة حيث تقوم المسافة المجالية على أساس مستوى الشخص الاجتماعي. مثلاً، إن المدير الإداري لشركة ما قد يكون يقضي عطلة نهاية الأسبوع في الصيد لدى أحد موظفيه، فعندما يذهبان إلى صيد السمك، فإن كلاً منهما يتحرك داخل منطقة الآخر الشخصية أو الحميمة. في المكتب، مع ذلك، يُبقي المدير الإداري صديقه في صيد السمك لدى مافة اجتماعية للحفاظ على قواعد الأوضاع الاجتماعية غير المكتوبة.

الازدحام في الحفلات الموسيقية، ودور السينما، وفي المصاعد، والقطارات، والأتوبيسات ينجم عنه تطفل لا يمكن تجنبه على سائر مناطق الآخرين الحميمة، وردود الأفعال على هذا الغزو من الشيق ملاحظتها. هناك لائحة بقواعد غير مكتوبة يتبعها الناس في الثقافات الغربية بدقة عندما يواجهون بحالة

ازدحام من مثل مصعد أو وسيلة نقل يعجّان بالأشخاص. وهذه القواعد تشمل:

١ - لا يُسمح لك بالتحدث إلى أحد، بما في ذلك شخص تعرفه.

٢ - عليك أن تتفادى الاتصال العيني (= من العين) مع الآخرين في كل الاوقات.

٣ - عليك أن تحافظ على وجه لا معبر (= وجه لا ينم عن مشاعر صاحبه أو عما يحول في خاطره - كوجه الخبير بلعبة البوكر).

٤ - إذا كان معك كتاب أو صحيفة، فعليك أن تبدو أنك مستغرق فيها.

٥ - بقدر ما يكره الازدحام، تقل حركة الجسد المسموح لك أن تقوم بها.

٦ - في المصاعد، أنت مضطر لمراقبة أرقام الطبقات فوق رأسك.

غالباً ما نسمع كلمات من مثل «بائس»، «وغير سعيد»، و«قائظ» لوصف الأشخاص الذين يتقلون إلى مقر عملهم في ساعة الازدحام في وسائل النقل. هذه الكلمات النعوت تُستخدم بسبب النظرة الخلو من التعبير أو الانفعال على وجوه «المسافرين»، ولكنها أحكام سيئة من جانب المراقب. ما يراه المراقب، في الواقع، هو جماعه من الناس تتمسك بالقواعد التي تنطبق على الغزو الذي لا يمكن تجنبه لمناطقهم الحميمة في مكان عام مزدحم.

إذا كنت تشك في ذلك، لاحظ كيف

يستعيد مداه الشخصي، ويصبح هكذا أكثر هدوءاً.

في السنوات الأخيرة، وحسب، منحت الحكومات ومخطوط المدن صدقية لتأثير السكان المرتفع الكثافة في حرمان الأفراد من أرضهم الشخصية. ان عواقب العيش في ظل الكثافة المرتفعة وفراط الازدحام شوهدت في دراسة حديثة عن السكان من الغزلان في جزيرة دجيمس، وهي جزيرة تبعد حوالي كيلومترين اثنين في عرض ساحل ميريلاند في خليج تشيسايليك في الولايات المتحدة الاميركية. كثير من الغزلان قضى بأعداد كبيرة، على الرغم من حقيقة انه في ذلك الوقت كان هناك وفرة من الطعام، ولم يكن هناك اي ساليين أو نهايين من الضواري، ولم يكن هناك اي أمراض. وكشفت دراسات مماثلة أجريت قبل سنوات حول الجرذان والارانب الاتجاه عينه، وأظهرت تحقيقات أخرى ان الغزلان قضت نتيجة فراط نشاط الغدد الادرينالية الناجم عن الضغط المتسبب عن حرمان كل غزال من أرضه الشخصية مع تزايد عدد السكان. ان الغدد الادرينالية تمثل دوراً هاماً في تنظيم النمو، والتناسل، ومستوى دفاعات الجسد. وهكذا تسبب فراط السكان برة فعل فيسيولوجي للضغط؛ وليس عوامل أخرى كالجوع، أو المرض، أو الاعتداءات من حيوانات أخرى. ونظراً لذلك، من السهل ان نرى لماذا تعرف المناطق ذات الكثافة السكانية من البشر اعلى نسبة من الاجرام والعنف.

تتصرف في المرة التالية التي تذهب فيها وحدك الى دار سينما مزدحمة. بينا الدليل يرشدك الى مقعدك المحاط ببحر من الوجوه المجهولة، لاحظ كيف، انك تبدأ، مثل الربوط («الانسان الآلي») المبرمج سلفاً، بإطاعة قواعد التصرف المكتوبة في الأماكن العامة المزدحمة. وبينما تروح تتنافس من اجل حقوق ارضية بالنسبة الى مسند المقعد مع الشخص الجالس بجانبك والمجهول منك، تشرع في إدراك لماذا غالباً ما لا يأخذ أولئك الذين يذهبون الى دور السينما المزدحمة بمفردهم مقاعدهم حتى تطفأ الانوار ويبدأ عرض الفيلم بالفعل. وسواء أكانا في مصعد مزدحم او في دار للسينما، او في اوتوبس، فإن الأشخاص حولنا ولا اشخاص، اي انهم لا يوجدون، بالنسبة اليك، ولذا فنحن لا نستجيب كما لو كنا نأجهم، فيما لو انتهك شخص ما خطأ أو عن إهمال أرضنا الحميمية.

إن جمهوراً غاضباً أو مجموعة من المحتجين الذين يكافحون من اجل غاية مشتركة لا يتصرفون بالطريقة نفسها التي يكافح فيها الأفراد عندما تحتاج أرضهم؛ في الواقع، يحدث شيء مختلف تماماً. وإذا تضاعف كثافة الجمهور، يقل المدى الذي ينحس كل فرد فيتخذ موقفاً عدائياً. فيغدو أكثر غضباً، الامر الذي يفسر لماذا، مع تضاعف حجم الجمهور، يصبح أكثر غضباً وأبشع، وقد يبدأ الصراع. وهذه المعلومات يستخدمها رجال الشرطة لتحطيم الجمهور بحيث يسع كل شخص ان

بين أقرب منشقة ونهاية صف المناشف. إن الغاية من هذا الطقس ليست إهانة الأشخاص الآخرين بكونه قريباً جداً منهم أو بعيداً جداً عنهم.

في دار السينيا، إذا أنت اخترت مقعداً يقع أبعد من منتصف الطريق بين طرف الصف والأقرب بالنسبة الى الشخص الآخر، فإن ذلك الشخص الآخر قد يشعر أنه أهين إذا كنت بعيداً جداً عنه، وإلا قد يشعر أنه مروءع إذا ما جلست قريباً جداً، بحيث ان الغاية الرئيسية من هذا الطقس من طقوس المدى هي الحفاظ على الانسجام.

ان استثناء هذه القاعدة هو المدى الذي يحدث في ما يتعلق بمكان الحفّات العامة. إن البحوث تدلّ على ان الناس يختارون الحفّات الطرفية بنسبة ٩٠ بالمائة من الاوقات، وإذا كانت مشغولة، فإن مبدأ الحفّات الوسطى يُستخدم.

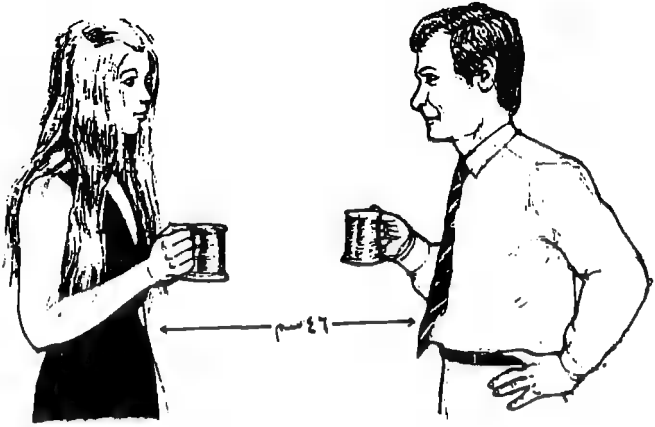
عوامل ثقافية تؤثر في المسافات المكانية  
دعي زوجان شابان هاجرا حديثاً من الداغمارك للعيش في سدي، في أستراليا، إلى الانضمام الى الفرع المحلي لنادي «دجاي سي». وبعد بضعة اسابيع من الانضمام الى النادي تدمرت بضع عضوات في النادي من أن الرجل الداغماري كان يتودّد إليهن، بحيث شعرن بعدم الارتياح في حضرته، وشعر الاعضاء في النادي أن المرأة الداغماركية كانت تدلل بكيفية غير شفهية أنها ستكون متوفرة جنسياً لهم.

يستخدم المحققون في الشرطة تقنيات الغزو الأرضي الاقليمي لتحطيم مقاومة المجرمين الذين يُستجوبون. انهم يُجلبونهم على مقاعد ليس لها مساند للذراعين، وثابتة في منطقة مفتوحة في الغرفة ويتهكون حرمة مناطقهم الحميمية والمناطق الحميمية القريبة عندما يطرحون عليهم الأسئلة، ويقون هناك حتى يجيئوا. وغالباً ما لا يستغرق ذلك لحظة قصيرة لهذا الازعاج الأرضي الاقليمي لتحطيم مقاومة المجرمين.

ان الأشخاص الاداريين بوسعهم أن يستخدموا هذه المقاربة لاتّزاع معلومات مرؤوسيهم الذين قد يجربونها، غير ان البائع المتجول قد يكون متهوراً إذ يستخدم هذا النوع من المقاربة عندما يتعامل مع الزبائن.

طقوس المدى

عندما يدّعي شخص ما مدى أو مساحة بين الغرباء، من مثل مقعد في دار للسينيا، أو مكان الى طاولة مؤتمر، أو كُلاب للمناشف في ملعب الاسكواش، فإنه إنما يفعل ذلك بطريقة سهل التكهن بها. إنه عادة ما ينظر الى المكان الاوسع المتوفر بين اثنين آخرين ويدّعي المساحة في الوسط. في دار السينيا سيختار مقعداً يقع في منتصف الطريق بين نهاية صف وحيث يجلس أقرب شخص. في ملاعب الاسكواش، انه يختار كُلاب المناشف الموجود في المجال الاوسع المتوفر، في منتصف الطريق



الشكل (١٠) المسافة الاجتماعية المقبولة بالنسبة الى ساكني المدن.



الشكل (١١) ردُّ الفعل السلبي لامرأة يتهدك رجل متطعتها . انها تنحني الى الوراء ، محاولة الحفاظ على مسافة مريحة . مع ذلك ، القضية هي أن الرجل قد يكون من بلاد مع منطقة شخصية أصغر ، وهو يتحرك الى الامام للوقوف على مسافة تكون مريحة له . إن المرأة قد تترجم ذلك كتحرك جنسي .

الواحد منها عن الآخر، مع البقاء هكذا واقفين في المكان نفسه طوال الحديث. مع ذلك، عندما كان أحد اليابانيين يتحدث الى اميركي، راح الاثنان يتنقلان في ارجاء الحجرة: الاميركي يتحرك الى الورا مبتعداً عن الياباني، والياباني يتحرك تدريجياً باتجاه الاميركي. كانت تلك محاولة من الاثنين الاميركي والياباني لتعديل مسافة ثقافية مريحة أحدهما من الآخر. إن الياباني، بمنطقته الحميمة ذات الـ ٢٥ سم كان يخطو باستمرار الى الامام لتعديل حاجته الى المدى، ولكنه بقيامه بهذا العمل كان يغزو مجال الاميركي الحميم، جاعلاً اياه يخطو الى الخلف لكي يقوم بتعديل مدها الخاص. إن تسجيل ذلك بواسطة الفيديو عندما عُرضت هذه الظاهرة بسرعة مرتفعة أعطت الانطباع ان كلا الرجلين يرقص في ارجاء قاعة المؤتمر مع الياباني في الطليعة. إنه لجلي، إذن، لماذا، عندما تدور مفاوضات تجارية، ينظر الآسيويون والاوروبيون او الاميركيون، بعضهم الى بعض بعين الريية والشك - الاوروبيون او الاميركيون يشيرون الى الآسيويين على أنهم «متجربون» او «متخبطون» الرسميات او اللياقات»، والآسيويون يشيرون إلى الاوروبيين أو الاميركيين على أنهم «باردون»، و«متحفظون»، و«فاترون». إن انعدام إدراك تباين المسافة في المناطق الحميمة في مختلف الثقافات يمكن أن يجرّ بسهولة إلى اعتقاد خاطيء وافتراسات غير دقيقة حول ثقافة الواحد بالنسبة الى الآخر.

هذه الحالة تمثّل حقيقة أن للاوروبيين مسافة حميمة لا تتعدى الـ ٢٠ الى ٣٠ سم، وفي بعض الثقافات هي حتى أقل من ذلك. كان الزوجان الدانمركيان يشعران بالراحة والاسترخاء عندما يقفان على مسافة ٢٥ سم من الاستراليين الذين لا يعون تطفّلهم على المنطقة الحميمة ذات الـ ٤٦ سم. واستخدم الدانمركيان نظرات العين غالباً أكثر من الاستراليين، الأمر الذي أثار بعد سوء أحكام ضدهما.

ان الانتقال او التحرك الى الارض الحميمة لشخص من الجنس المعاكس هو طريقة يستخدمها الناس لابرار الاهتمام بذلك الشخص، ويسمى ذلك عامة «تودد». فإذا رُفض التودد او التقدم الى المنطقة الحميمة، فإن الشخص الآخر سيخطو الى الورا للحفاظ على المسافة المناسبة. وإذا ما قبل التودد فإن الشخص الآخر يتمسك بأرضه/ بأرضها، ويسمح للمتطفل بأن يبقى داخل منطقته الحميمة. وما بدا للزوجين الدانمركيين انه لقاء اجتماعي طبيعي قد تُرجم من جانب الاستراليين على أنه تودّد جنسي. لقد اعتبر الدانمركيان الاستراليين باردين وغير وديين لأنهم ظلوا يتحركون مبتعدين للحفاظ على المسافة التي يشعرون معها بالراحة.

في مؤتمر عُقد حديثاً في الولايات المتحدة الاميركية، لاحظت أن الحضور من الاميركيين عندما كانوا يلتقون ويتحدثون، كانوا يقفون على مسافة مقبولة تراوح بين ٤٦ و ١٢٢ سم

## مناطق المدى الريفية ضد المدينة

المقاسة بين الساعد والجذع عندما يصلان الى المصافحة اليدوية (الشكل [١٢]). ان ذلك يسمح لليد بأن تقابل يد الشخص الآخر على ارض حيادية. ان الاشخاص الذين ينشأون في مدينة ريفية حيث الكثافة السكانية أقل بصورة كبيرة قد يكون لهم «فقاعة» ارضية تصل الى ١٠٠ سم أو أكثر، وهذا هو معدل المسافة من الساعد الى الجسد عندما يصافح شخص من الريف شخصاً آخر (الشكل [١٣]).

ينزع الاشخاص من الريف الى الوقوف بأقدام ثابتة على الأرض وإلى الانحناء الى الامام بقدر المستطاع لالتقاء ايديهم بأيدي من يصافحون، في حين ان سكان المدن يتقدمون الى الامام لتحيتك. والاشخاص الذين ينشأون في مناطق نائية او قليلة الكثافة السكانية عادة ما يكون لديهم متطلبات مثنى شخصي اكبر قد يبلغ ٦ أمتار. هؤلاء الاشخاص يفضلون أن يصافحوا ولكنهم، بالحرى، يقفون على مسافة ما والتلويح باليد (الشكل [١٤]).

إن الباعة المتجولين يجهدون هذا النوع من المعلومات مفيداً بصورة خاصة لمواجهة المزارعين في المناطق الريفية القليلة الكثافة السكانية لبيعهم معدات زراعية. واعتباراً منك أن المزارع قد يكون له «فقاعة» ذات ١٠٠ سم أو ٢٠٠ أو أكثر، فإن المصافحة اليدوية قد تكون تطفلاً ارضياً، تجعل المزارع يتصرف سلبياً ويكون في وضع دفاعي. والباعة المتجولون الريفيون الناجحون يذكرون بالاجماع

كما ذكر سابقاً، إن مقدار المدى الشخصي المطلوب من الشخص يتصل بكثافة السكان في المنطقة التي نشأ فيها وترعرع. ان اولئك الذين نشأوا في مناطق ريفية غير كثيفة السكان يتطلبون مدى شخصي اكبر من مدى اولئك الذين ينشأون في المدن الرئيسية الكثيفة السكان. ان مراقبة الى اي مدى يمد شخص ما ذراعه للمصافحة يمكن أن تقدم مفتاحاً لمعرفة ما إذا كان من مدينة رئيسية او من منطقة ريفية نائية. إن لقاطني المدن «فقاعتهم» الشخصية ذات الـ ٤٦ سم، وتلك هي أيضاً المسافة

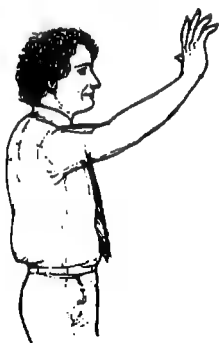


الشكل (١٢) رجلان من المدينة يجني احدهما الآخر.

تقريباً أن شروط التفاوض إنما توجد عندما يجيئون من المدينة الريفية بيد معدودة للمصافحة، والمزارع في منطقة منعزلة بتلويح اليد من مسافة ما.



الشكل (١٣) رجلان من بلدة ريفية.



الشكل (١٤) الأشخاص من منطقة قليلة السكان.

## الأرض والامتلاك

تشكّل الملكية التي تخصّ شخصاً أو المكان الذي يستخدمه بانتظام أرضاً خاصة، ومثل المدي الهوائي الشخصي، فهو يكافح من أجل حمايتها. مثل هذه الأمور كمَنْزِل المرء، ومكتبه، وسيارته تمثّل أرضاً لكل منها حدود محدّدة بدقة ووضوح على شكل جدران، وبوابات، وأسيجة، وأبواب، وكل أرض قد يكون لها عدة أراضٍ ثانوية. مثلاً، في المنزل إن الأرض الخاصة بالنسبة إلى المرأة هي مطبخها ومكان الفيل، وهي تعارض كل من يغزو هذا الحيز عندما تكون منهمكة في استخدامه؛ ورجل الأعمال يجد مكانه المفضل إلى طاولة المؤتمرات واللغات؛ والذين يتناولون طعامهم خارج المنزل لديهم مقعدهم المفضل في المطعم المؤقت، والأب له كرسيه المفضل في البيت. هذه المناطق تُحدّد عادةً إما بترك بعض الممتلكات الخاصة فوق المكان أو حوله، أو بالاستخدام المتكرر له. إن من يتناول طعامه في المطعم المؤقت قد يحفر أول حرفين من اسمه في مكانه إلى المائدة؛ ورجل الأعمال يجد مكانه إلى طاولة المؤتمرات بأشياء مثل منفضة السكاير، أو الأقلام، أو الكتب، أو بعض الثياب المنتشرة حول حدود منطقته الحميمية ذات الـ ٤٦ سم. وقد لاحظ الدكتور دزموند موريس أن الدراسات التي أجريت على مواضع الجلوس في دور الكتب العامة تُظهر أن ترك كتب أو شيء شخصي على طاولة في ذلك المكان

يحفظ تلك الطاولة ما معدله ٧٧ دقيقة؛ وترك سرة فوق كرسي تحفظ هذا الكرسي لصاحب السرة طوال ساعتين اثنتين. في المنزل قد يجد (ويعلم) أحد أفراد الأسرة كرسيه المفضل بترك شيء يخصه من مثل غليون أو مجلة عليه أو بالقرب منه لكي يدي ادعائه أو امتلاكه هذا الحيز.

إذا طلب رب الأسرة إلى البائع المتجول أن يجلس، وجلس هذا بكل براقة في «كرسي» فإن الشاري المحتمل قد يغدو مضطرباً، دون تعمد أو قصد، من جرّاء اجتياح أرضه، وهكذا يوضع في موقع الدفاع. وسؤال بسيط من مثل «أي كرسي هو كرسيك الخاص؟» قد يجب نتائج سلبية من ارتكاب هذا الخطأ الأرضي.

## السيارات

لاحظ علماء النفس أن الأشخاص الذين يقودون السيارات يتصرفون بطريقة تختلف تماماً عن تصرفهم العادي في المجتمع، في ما يخص أراضيهم. ويبدو أن للسيارة أحياناً تأثيراً مضخماً أو مكثراً في حجم مدى الشخص. ففي بعض الحالات تُكبر أراضيهم بنسبة عشرة أضعاف حجمها الطبيعي، بحيث يشعر السائق أن من حقه الادعاء بسعة أمتار أو عشرة أمتار أمام السيارة وخلفها. عندما يمر سائق آخر من أمامه، حتى لو لم ينظر ذلك على أي حادث، فإن هذا السائق قد يمر بتغيير





الشكل (١٥) من هز من، وبين اين؟

من الشكل (١٥)، بات من الممكن  
الآن تقديم أي من هذه الافتراضات:

١ - كلا الرجل والمرأة من سكان المدن،  
والرجل يقوم بمقاربة هيمة من المرأة.

٢ - للرجل منطقة هيمة أضيق من منطقة  
المرأة، وهو يغزو، براءة، منطقتها.

٣ - ان الرجل هو من ثقافة فيها منطقة هيمة  
ضيقة، والمرأة نشأت في منطقة ريفية.

وبضعة أسئلة بسيطة، ومزيد من المراقبة  
بالنسبة الى الشخصين هذين، يمكن أن تكشف  
الجواب الصحيح « وتساعدك على تحبب موقف  
مربك بالقيام بافتراضات غير صحيحة.

فسيولوجي» فيغدو مقضياً، وحتى أنك تراه  
يهجم السائق الآخر. قارن ذلك بالحالة التي  
تحدث عندما يخطو هذا الشخص نفسه لدخول  
المصعد، ويخطو شخص آخر قبله، غازياً هكذا  
أرضه الشخصية. إن رد فعله في تلك الظروف  
هي عادة اعتذارية وهو يسمح للشخص الآخر  
بأن يمر أولاً؛ وذلك يختلف بكيفية رائعة عما  
يحدث عندما يمر سائق سيارة آخر امام سيارته  
على الطريق المفتوح.

بالنسبة الى بعض الاشخاص، تصبح  
السيارة شرنقة حامية يمكنهم أن يختبئوا فيها من  
العالم الخارجي. وإذا يقودون ببطء عند الحاجز  
الحجري (عند حافة الطريق) لدى البالوعة  
تقريباً، فإنهم قد يكونون خطراً كبيراً على  
الطريق مثل السائق ذي الحيز الشخصي  
المتمدد.

الخلاصة، الآخرون قد يدعونك او قد  
يندوونك، فالامر متوقف على احترامك حيزهم  
الشخصي. وهذا هو السبب في أن الشخص  
المتكلم على الحظ الذي برزت على ظهر كل من  
يلتقيه او يلمس باستمرار الاشخاص خلال  
الحديث، هو سراً، مكروه من الآخرين. ولما  
كان عدد من العوامل يؤثر في مسافة المدى  
الذي يتخذه المرء بالنسبة الى الآخرين، فمن  
الحكمة درس كل مقياس قبل الحكم على  
السبب الذي من اجله يحافظ المرء على مسافة  
معينة.

## إيماءات راحة اليد



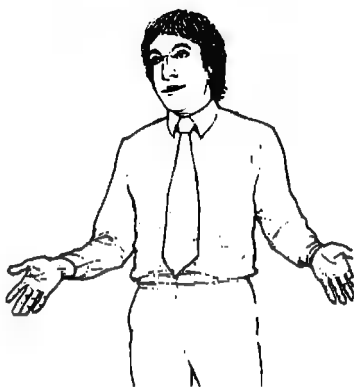
راحتا اليدين المفتوحان قد تدلّان عل الصدق.

### الصراحة والأمانة

يُمسك الكتاب المقدس باليد اليسرى، وتُرفع راحة اليد اليمنى لكي يراها أفراد هيئة المحكمة.

في اللقاءات اليومية، يستخدم الناس وضعين أساسيين للراحة. الأولى تكون فيها

عبر التاريخ قُرنَت اليد المفتوحة بالصدق، والأمانة، والاستقامة، والولاء، والطاعة (=الخضوع). وكثير من الأيمان تُقسم بوضع راحة اليد فوق القلب، وتُرفع الراحة في الهواء عندما يقدم المرء شهادة في المحكمة،



الشكل (١٦) «دعني اكن صريحاً تماماً مملك»

ان الاشخاص الذين يمتنون المبيعات غالباً ما يَلْقَوْنَ ان ينظروا الى راحتيّ الزبون لكشوفتين عندما يدلي بأسباب حول لماذا لا يستطيع شراء المنتج، لأن الاسباب الصحيحة تقدّم براحتين مكشوفتين.

#### استخدام الراحتين المتعمد للخداع

قد يسأل القارئ: «هل نعي أنني إذا رددت أكاذيب وراحتا يديّ مريثان، سيصدقني الناس؟» إن الجواب عن ذلك هو «أجل» - و«لا». إذا أنت رددت كلمة بغير تحفظ وراحتا يديك مكشوفتان، فقد تبدو غير صادق بالنسبة الى المستمعين إليك لأن الكثير من سائر الإيماءات التي ينبغي أن تكون مرئية كذلك عندما تعرض الاستقامة (= الامانة) ستكون

راحة اليد تواجه العملاء، وهذا خاص بالتسوّل الذي يستجدي المال أو الطعام؛ والثانية تكون فيها راحة اليد تواجه الاسفل كما لو كانت تحمل شيئاً أو تكبح شيئاً.

ان إحدى اثنى الطرق لمعرفة ما إذا كان شخص ما صريحاً وصادقاً أم لا، هي النظر الى العرض الذي تقدمه راحتا يديه. فكما يعرض الكلب حنجرته ليظهر الخضوع أو الاستسلام للمتصر، كذلك الحيوان الانساني يستخدم راحتيه لإبراز الموقف نفسه أو العاطفة (= الانفعال) نفسها. مثلاً، عندما يرغب الناس في أن يكونوا صريحين أو صادقين كلياً، تراهم يكشفون راحة (أو راحتي) اليد للشخص الآخر. ويرددون عبارة مثل هذه: «دعني أكن صريحاً تماماً مملك»، (الشكل [١٦]). عندما يشرع احد في أن يكون صريحاً أو صادقاً مع شخص آخر، فإنه يبرز كل راحتي يديه أو جزءاً منهما للشخص الآخر. ومثل معظم لغة الجسد، هذه إيماءة لا شعورية تماماً، وإيماءة تمنحك الشعور أو الإلماع أن الشخص الآخر يقول الحقيقة. عندما يكذب ولد أو عندما يخفي شيئاً ما، فإن راحتي يديه تكونان خلف ظهره. وكذلك، عندما يود الزوج أن يخفي ابن كان عقب قضاء السهرة مع رفاق له، تراه يخفي دوماً راحتي يديه في جيبه أو في وضع ذراع مطوية عندما يحاول إيضاح ابن كان هكذا، الراحتان المخفيتان قد تمنحان زوجته الإلماعاً (= تلميحاً) إلى أنه يكبح الحقيقة.

الى راحة اليد: وضعة الراحة المشيرة الى أعلى، ووضعة الراحة المشيرة الى أسفل، ووضعة الراحة ذات الاصابع المغلقة المشيرة. ان اختلافات الوضعات الثلاث مبيّنة في هذا المثل: لنفرض أنك طلبت الى احدهم ان يمك علبه وينقلها الى مكان آخر في الحجرة نفسها. ولنفرض انك تستخدم نبرة الصوت عينها، والكلمات نفسها، وتعبيرات الوجه ذاتها، ولكنك تغيّر، وحسب، وضعه راحة يدك.

ان الراحة المواجهة العلاء تُستخدم كإيماءة مطيعة، غير مهذّدة، تذكّر بإيماءة التوسل التي يتعملها المتسول في الشارع. إن الشخص الذي يُطلب اليه نقل العلبه لن يشعر أن الطلب قد قدّم بضغط، ويعوق عالٍ/تابع عادي، ولن يشعر أنه مهذّب بالطلب.

عندما تكون راحة اليد تشير الى أسفل سيكون لك سلطة مباشرة. ان الشخص الذي وجّهت اليه الطلب يشعر أنه تلقى أمراً لنقل العلبه وقد يشعر انه معادٍ لك، وذلك يتوقف على علاقتك به. مثلاً، اذا كان الشخص الذي

غائبة، والإيماءات السلبية المستخدمة عندما تكذب ستكون مرئية ولذلك متعارضة مع الراحتين المفتحتين. وكما سبق أن لاحظنا، فإن السجناء السابقين والكاذبين المحترفين هم أناس طوروا الفن الخاص في جعل إشاراتهم غير الشفهية تكمل أكاذيبهم الشفهية. وبقدر ما يستخدم السجين السابق المحترف بفعالية إيماءاته غير الشفهية حول الاستقامة والصدق عندما يردد كذبة، يكون أفضل في كفاءته وموهبته.

يمكنك، مع ذلك، أن تجعل نفسك تبدو أكثر صدقية بممارستك إيماءات الراحة المفتوحة لدى الاتصال بالآخرين؛ وعلى النقيض، إذ تغدو إيماءات اليد المفتوحة معتادة، فإن نزعة ترديد الأكاذيب تقلّ. والشيق في الأمر، أن معظم الناس يجدون من الصعب أن يكذبوا مع عرض راحتيهم مكشوفتين، وقد يساعد استخدام إشارات الراحتين، في الواقع، على قمع بعض المعلومات الزائفة التي قد يقدمها الآخرون. وهي تشجعهم أيضاً على أن يكونوا صريحين معك.

#### قوة راحة اليد

ان واحدة من الاشارات غير الشفهية الأقل ملاحظة ولكن الأكثر قوة، إنما تقدّمها راحة اليد البشرية. عندما تُستخدم بكيفية صحيحة، تمنح قوة الراحة مستخدماً قدرأ من السلطة وقوة الإمرة الصامتة على الآخرين.

هناك ثلاث إيماءات أمرة رئيسية بالنسبة



الشكل (١٧) وضعة راحة اليد المطيعة.



الشكل (١٩) وضعة اليد العذائية.



الشكل (١٨) وضعة راحة اليد الأمرة.

### المصافحة

المصافحة تذكّار من عهد انسان الكهف، فعندما كان رجال الكهوف يتقابلون (=يلتقون) كانوا يرفعون ايديهم إلى العلاء، عارضين راحات ايديهم ليدللوا على انهم لا يحملون ولا يُخفون اي سلاح. إيماءة الراحات في الهواء هذه أصبحت معذلة عبر القرون، ونمت وتطورت مثل هذه الإيماءات: الراحة المرفوعة في الهواء، والراحة فوق القلب، والأشكال المختلفة الكثيرة الأخرى. ان الشكل الحديث لهذا الطقس القديم من التحية هو تشابك الراحات وهزها التي تستخدم في معظم البلدان التي تتكلم الانكليزية لدى اللقاء والوداع. ويكون عدد هزّ اليدين المتصافحتين بين خمس مرات وسبع.

### المصافحات الأمرة والمطبعة

باعتبار ما قيل حول تأثير الامر الذي يُقدّم بوضعي الراحة الموجهة الى أعلى والراحة الموجهة إلى أسفل، دعنا نكتشف وثيقة الصلة بالموضوع بالنسبة الى هاتين الوضعتين للراحة في المصافحة اليدوية.

قدّمت اليه الطلب من زملائك في العمل ووضعه مثل وضعك من حيث المستوى، فإنه قد يرفض طلبك بالراحة الموجهة الى أسفل، وكان يمكن على وجه الاحتمال، أن يلّمي طلبك فيها لو كانت راحتك في الوضعة الى أعلى. اذا كان الشخص الذي تطلب اليه نقل العلبة من مرؤوسيك، فإن الراحة الموجهة الى أسفل مقبولة، إذ ان لك السلطة لاستخدامها.

في الشكل (١٩)، الراحة مغلقة كقبضة والإصبع المشيرة تصبح المضرب الرمزي الذي يضرب به المتحدث، مجازياً، المستمع اليه لكي يجعله يطيعه. إن الإصبع المشيرة هي واحدة من أكثر الإيماءات المثيرة التي يسمع الانسان ان يستخدمها وهو يتحدث، وبصورة خاصة عندما تقيس الوقت بالنسبة إلى كلمات المتحدث. اذا كنت من أولئك المعتادين على التأشير بالإصبع، حاول التدرّب على وضعة الراحة الموجهة إلى أعلى ووضعة الراحة الموجهة إلى أسفل، فتجد انك إنما تنشئ موقفاً أكثر استرخاء، ويكون لك تأثير أكثر ايجابية في الآخرين.

الطاعة للآخرين . ان نقض المصافحة السيطرة هو أن تقدم يدك وراحتها موجهة الى أعلى (الشكل [٢١]). ان هذا لفعل خصوصاً عندما ترغب في أن تمنح الشخص الآخر ضبطاً او تسمح بأن يشعر أنه يسيطر على الموقف .

مع ذلك، على الرغم من ان المصافحة الموجهة الى أعلى قد تُظهر موقفاً مطيعاً، فقد يكون هناك ظروف ملطقة ينبغي دراستها. مثلاً ان شخصاً يشكو من داء التهاب الشرايين في يديه سيجبر على ان تكون مصافحته رخوة ولينة بسبب حالته، وذلك يجعله يقلب راحته الى وضعة الطاعة (= الاذعان). إن الاشخاص الذين يستخدمون ايديهم في مهنتهم من مثل الجراحين، والفنانين، والموسيقين قد تكون مصافحتهم كذلك رخوة ولينة فقط للحفاظ على ايديهم وحمايتها. إن الإيماءات التي تلي المصافحة ستعطي مفاتيح اخرى لتقييمك ذلك الشخص - الشخص المطيع سيستخدم إيماءات مطيعة، والشخص المسيطر سيستخدم إيماءات أكثر عداءً.

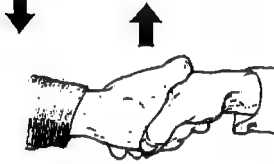
عندما يتصافح شخصان مسيطران، يحدث صراع رمزي إذ إن كل شخص منهما يحاول أن يقلب راحة الآخر الى وضعة المطيع. وتكون النتيجة مصافحة كالمزمنة بقاء الراحتين في الوضعة العمودية إذ إن كل واحد منهما ينقل مشاعر الاحترام والالفة بالنسبة الى الآخر (الشكل [٢٢]). هذه «المسكة» ذات الراحة العمودية الشبيهة بالمزمنة هي المصافحة التي

افترض انك التقيت شخصاً ما للمرة الاولى، وقد حتى احدكما الآخر بالمصافحة المعتادة. ان واحداً من ثلاثة مواقف اساسية تُنقل عبر المصافحة. هذه هي، الامر (=السيطرة): وهذا الشخص يحاول ان يسيطر عليّ. يُستحسن ان اكون حذراً؛ والطاعة (او الخضوع): «استطيع أن أسيطر على هذا الشخص. سيفعل ما ارجب فيه؛ المساواة: وأنا احب هذا الشخص. ستعجب معاً».

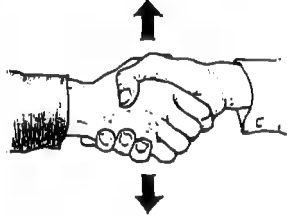
هذه المواقف تُنقل لا شعورياً، وبالممارسة والتطبيق الواعي، يمكن ان يكون لتقنيات المصافحة التالية تأثير فوري في نتيجة اللقاء وجهاً لوجه مع شخص آخر. ان المعلومات في هذا الفصل تمثل واحدة من الدراسات الوثائقية القليلة حول تقنيات الضبط في المصافحة.

السيطرة تُنقل بقلب يدك (كُم القميص الداكن اللون) بحيث تواجه راحتك الأرضية في المصافحة (الشكل [٢٠]). لا تحتاج راحتك الى أن تواجه الأرضية مباشرة. ولكن يجب ان تواجه الأرضية بالنسبة الى راحة يد الشخص الآخر، وذلك يفيدك إنك ترغب في السيطرة في اللقاء الذي يتبع. ان دراسة اجريت على ٥٢ من الموظفين الإداريين الرفيعين والناجحين كشفت ان ٤٢، وحسب، يبدأون المصافحة، بل انهم كذلك يستخدمون المصافحة المسيطرة. وكما يُظهر الكلب الخضوع بالتدحرج على ظهره والغمغة للمتصر، كذلك الانسان يستخدم إيماءات الراحة الى أعلى لإظهار

الشكل (٢٠) أخذ السيطرة.



الشكل (٢١) منح السيطرة.



الشكل (٢٢) «صانع كرجل».

المصافحة (الشكل [٢٤]). بعد ذلك، قدّم رجلك اليمنى الى الامام متحرّكاً الى اليسار امام الشخص وفي داخل مداه الشخصي (الشكل [٢٥]). الآن اجعل رجلك اليسرى متصالية عبر رجلك اليمنى لإكمال المتاورّة ، ثم هزّ يد الشخص الآخر. إن هذا التكتيك يتيح لك ان تقومّ وضعة المصافحة او تقلّب يد الشخص الآخر الى الوضعة المطيعة او المذعنة. وهي تسمح كذلك باجتياح منطقة الشخص الآخر الحميمة.

حلّل مقاربتك للمصافحة لتحديد ما اذا

يعلمها الأب ابنه عندما يريه كيف «يصافح كرجل».

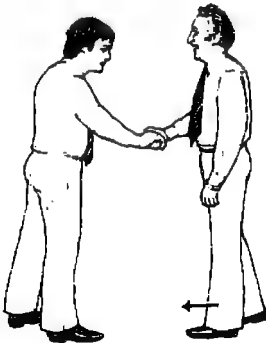
عندما تتلقّى مصافحة مبطّرة من شخص آخر، فليس من الصعب، وحب، ان تحبّر راحته على ان تكون في الوضعة المطيعة (= المذعنة). هناك تقنية سهلة لنزع سلاح المصافح المسيطر، تتيح لك، فضلاً عن منحك مجدداً السيطرة، ان تحيّف الشخص الآخر بغزوك مداه الشخصي. ولإتقان تقنية نزع السلاح هذه، أنت تحتاج الى التدرب على الخطو الى الامام بقدمك اليسرى كي تبلغ وضعة

إلا أن ثمة بعض الظروف التي يكون فيها من غير الحكمة أن تبدأ أنت بالمصافحة. باعتبار أن المصافحة هي إشارة إلى الترحيب، فمن المهم أن تسأل نفسك بضعة أسئلة قبل أن تبشر في مصافحة: هل أنا مرحّب بي؟ هل هذا الشخص سعيد للقاءني؟ إن الذين يتدربون على المبيعات يُلقنون أنهم إذا ما بدأوا هم بالمصافحة بالنسبة إلى شارب ما يزورونه دون أن توجه إليهم الدعوة، فقد تكون النتيجة سلبية إذ إن الشاري قد لا يؤدّ الترحيب بهم، ويُجر على القيام بأمر ما لا يؤدّ القيام به. وإيضاً، الأشخاص الذين يشكون من داء التهاب الشرايين، والذين تشكّل أيديهم مهنهم وحرّفتهم قد يندون دفاعيين إذا ما أكرهوا على المصافحة. في مثل هذه الظروف، يُلقن

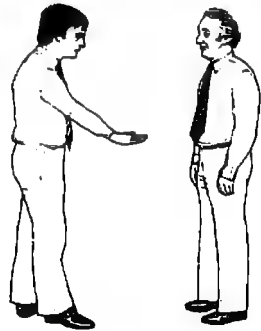
كنت تخطو إلى الأمام بقدمك اليسرى أو اليمنى عندما تتمدّد ذراعك للمصافحة. إن معظم الأشخاص هم يميّتون من حيث البدء بالخطو، ولذلك يكونون في وضع سيء جداً عندما يتلقّون مصافحة مهيمنة، إذ تكون لديهم مرونة قليلة أو مجال للتحرك داخل حدود المصافحة، ويسمح ذلك للشخص الآخر بأن يأخذ السيطرة. تتدرب على الخطو نحو المصافحة بقدمك اليسرى، فتجد أنه من السهل جداً أن تلاثي مصافحة مهيمنة، وتأخذ شخصياً السيطرة.

من يصل أولاً؟

على الرغم من أنها عادة مقبولة أن تتم المصافحة لدى لقاء شخص ما للمرة الأولى،



الشكل (٢٤) يأخذ اليد المصافحة وتخطو إلى الأمام بقدمه اليسرى.



الشكل (٢٣) الرجل إلى اليمين يقوم بمصافحة مهيمنة.

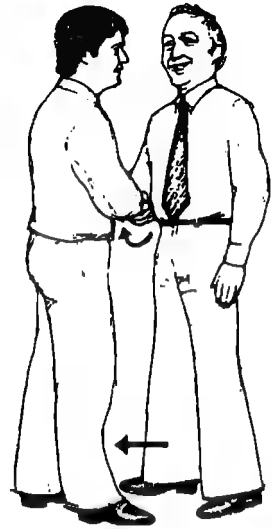


عل وضعة مطيعة لانه مضطر للاستجابة براحه  
موجهة الى أعلى.

لقد طُورت عدة طرق لمواجهة ضغط  
الراحة الى أسفل. بوسلك استخدام تقنية  
الخطوة إلى اليمين (الأشكال [٢٣] إلى  
[٢٥])، ولكن أحياناً هذا صعب استخدامه إذ  
إن ذراع البادى هي غالباً متوترة وصلبة بحيث  
تُمنع مثل هذه التكتيكات. وثمة مناورة بسيطة  
هي ان تمسك بيد الشخص من فوق ثم تهزها  
(الشكل [٢٧]). بهذه المقاربة، تغدو الجانِب  
المسيطر، إذ إنك لا تكون مسيطراً على يد  
الشخص الآخر، وحسب، ولكن يدك هي في  
الوضعة العليا فوق يده منع اتجاه راحة يدك الى  
أسفل. ولما كان ذلك مربكاً بالنسبة الى  
المعتدي، فإننا نقترح ألا تُستخدم إلا بحذر  
وتحفظ.

ان المصافحة المعروفة بمصافحة القفاز  
هي أحياناً معروفة باسم مصافحة السياسي.  
يحاول البادى بمنح المتلقي الانطباع بأنه موثوق  
به وصادق، ولكن عندما تُستخدم هذه التقنية  
مع شخص التقاه للتو، فيكون لها تأثير  
عكسي. ان المتلقي يشعر بالارتياح والحذر  
بالنسبة الى نيات البادى. ان القفاز يجب ألا  
يُستخدم إلا مع أناس يعرفهم البادى جيداً.

وقليلة هي الإيماءات التي تكون غير  
جذابة مثل مصافحة السبكة المشية،  
وخصوصاً عندما تكون اليد باردة أو دافئة. ان  
الاحساس الناعم الهادى، للممكة



الشكل (٢٥) ينظر بقدمه اليمنى وتظل الى منطقة الرجل الآخر  
المهيمنة مصافحاً بوضعة عصبية.

المتدربون على المبيعات انه لأفضل أن يتظروا  
الشخص الآخر لكي يبدأ بالمصافحة، وإذا لم  
تكن مقبلة، ان يهزوا رؤوسهم علامة التحية.

#### اشكال المصافحة

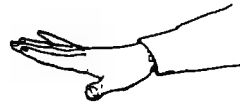
ان الضغط براحه اليد الى أسفل هو  
شكل المصافحة الأكثر عداءً إذ إنها تمنح المتلقي  
فرصة أصغر لإنشاء علاقة متساوية. إن هذه  
المصافحة نموذجية بالنسبة الى الذكر العدائي،  
المسيطر الذي يدها دوماً، والذراع الصلبة مع  
الراحة الموجهة الى أسفل مباشرة تجبر المتلقي

مصافحتك قبل أن تقرّر أي شكل تود استعماله في المستقبل.

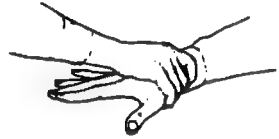
إن مصافحة مطبحة مفاصل الاصابع هي العلامة المسجلة لنموذج الشخص الخشن، والعدائي. لسوء لطالع، ليس هناك طرق فعالة لمجابهة ذلك، غير سباب شهني أو فعل جسدي مثل اللطمة على الأنف!

مثل ضغط الراحة إلى أسفل، يميل ضغط الذراع الصلبة إلى أن يُستخدم من قبل اشخاص عدائين، والفاية الرئيسية من ذلك هي ابقاؤك على مسافة ما وخارج منطقة البادية الحميمية. وهي تُستخدم كذلك من اشخاص نشاوا في مناطق ريفية الذين لهم مناطق حميمة اوسع لحماية ارضهم الشخصية. مع أبناء الريف، مع ذلك، هناك نزعة الى الانحناء الى الامام او حتى التوازن على رجل واحدة عندما يتعاملون ضغط الذراع الصلبة.

إن قبضة طرف الاصبع هي مثل ضغط الذراع الصلبة التي أخطأت الحد؛ ان استخدامها يقبض خطأ على اصابع الشخص



الشكل (٢٦) ضغط راحة اليد الى اسفل.



الشكل (٢٧) نزاع سلاح ضغط راحة اليد الى اسفل.

الميتة يجعلها غير شعبية عالمياً، ومعظم الناس يعزونه الى الطبع الضعيف، وذلك بصورة رئيسية للمهولة التي يتم بها قلب الراحة الى أعلى.

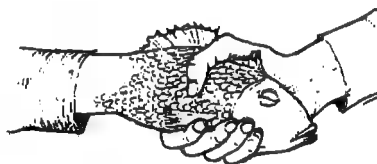
والغريب في الامر أن الكثيرين من الاشخاص الذين يستخدمون مصافحة السمكة الميتة غير واعين انهم إنما يفعلون ذلك، ومن الحكمة ان تسأل صديقك ان يعلّق على



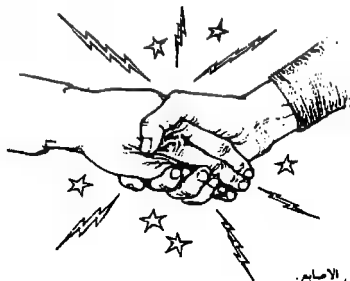
الشكل (٢٨) القفاز.



مصافحة السياسي.



الشكل (٢٩) المصافحة الجيدة.



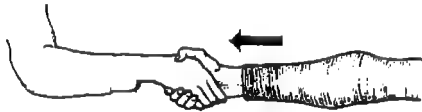
الشكل (٣٠) مطحة مفصل الأصابع.

الآخر. وعلى الرغم من ان البادئ قد يدوانه في موقف قوي ومتحمس إزاء المتلقي، فإن الواقع هو أنه يقتصر الى الثقة بالنفس. ومثل ضغط الذراع الصلبة، فإن الهدف الرئيسي من قبضة طرف الاصبع هو ابقاء المتلقي على مسافة مريحة من البادئ.

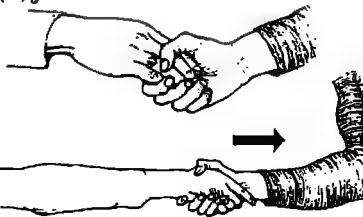
ان سحب المتلقي الى أرض البادئ يمكن ان تعني امرأ من اثنين: أولاً، البادئ شخص غير آمن ولا يشعر بالامان إلا داخل مداه الشخصي؛ او ثانياً، ان البادئ يتمي الى ثقافة لها منطقة حمية صغيرة، وهو يتصرف تصرفاً طبيعياً.

ان النية وراء المصافحة المزدوجة اليدين هي إظهار الاخلاص، أو الثقة، أو عمق المشاعر

الشكل (٣١) ضغط الذراع المتقبضة.



الشكل (٣٢) الامساك بطرف الاصابع.

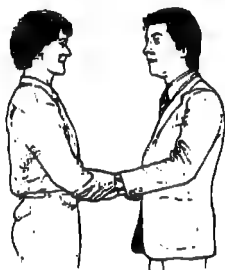


الشكل (٣٣) سحب الذراع.

تجاه المتلقي. وينبغي ملاحظة عنصرين مهمين: أولاً، تُستخدم اليد اليسرى لايصال العاطفة الاضافية التي يؤد البادئ نقلها، ومدادها يتعلّق بالمسافة التي تتحرك بها يد البادئ اليسرى الى اعلى الذراع اليمنى لدى المتلقي. إن قبضة المرفق، مثلاً، (الشكل [٣٥])، تنقل عاطفة أكبر من الإمساك بالساعد (الشكل [٣٤])، والامساك بالكف (الشكل [٣٧]) ينقل عاطفة أكثر من قبضة اعلى الذراع (الشكل [٣٦]). ثانياً، إن يد البادئ اليسرى تمثل غزواً لمنطقة المتلقي القريبة والحميمة. وعموماً، ان الامساك بالساعد والامساك بالمرفق مقبولان، وحب، بين الاصدقاء المقربين والانساء، وفي هذه الحالات، تدخل يد البادئ اليسرى فقط منطقة المتلقي الحميمة.

لاستخدام المصافحة المزدوجة اليدين، فإلا المتلقي سيصبح مرتاباً وسيء الظن بنيات البادئ. ومن المألوف جداً رؤية سياسيين يجيئون المقترعين، والباعثة المنجولين يقابلون زبائنهم الجند بمصافحة مزدوجة اليدين دون الادراك ان ذلك قد يكون انتحاراً اجتماعياً، يوضع المتلقي بعيداً عن الجانب الصحيح.

إن الإمساك بالكف (الشكل [٣٧]) وقبضة أعلى الذراع (الشكل [٣٦]) يدخلان منطقة المتلقي الحميمة، وقد ينطويان على تلامس جسدي فعلي. ويجب ان يُستخدما، وحسب، بين اشخاص يختبرون صلة عاطفية حميمة وقت المصافحة. وما لم تكن العاطفة الاضافية متبادلة، أو ما لم يكن للبادئ سبب وحيد



الشكل (٣٥) الإمساك بالرفق.



الشكل (٣٤) الإمساك بالساعد.



الشكل (٣٧) الإمساك بالكف



الشكل (٣٦) الإمساك بأعلى الذراع.

## إيماءات اليد والذراع

### إيماءات اليد

#### فرك الراحيتين معاً

زارتنا حديثاً صديقة لنا - زوجتي وأنا -  
لمناقشة تفاصيل عطلة نقضيها في الترحلق على  
الثلج بعد فترة قصيرة. وفي سياق الحديث،  
تراجعت صديقتنا فجأة الى الوراء في مقعدها،



الشكل (٣٨) «اليس ذلك مثيراً؟»

وابتمت ابتسامة عريضة، وفركت يديها  
وهتفت: «وبالكاد» استطيع انتظار موعد  
الذهاب!« بكيفية غير شفعية قالت لنا انها  
تتوقع ان تكون الرحلة ناجحة تماماً.

ان فرك راحتيّ اليدين طريقة يتصل بها  
الناس بصورة غير شفعية بالتوقع الايجابي. ان  
رامي النرد يفرك بين راحتيه النرد كعلامة على  
التوقع الايجابي للربح، ومدير الندوات يفرك  
راحتيه معاً ويقول لجمهوره «لطالما تشوّقنا الى  
سماع المتحدث التالي»، والبايع المتجول المثار  
بندفع الى مكتب مدير المبيعات، ويفرك راحتيه  
ويقول بإثارة: «لقد عُقدت معنا «طلبة» كبيرة،  
يا سيدي!». مع ذلك، فإن النادل  
(= الغرسون) الذي يُقبل الى مائدتك في نهاية  
السهرة فارحاً راحتيه وسائلاً: «ايطلب سيدي  
شيئاً آخر؟» إنما يقول لك، بطريقة غير شفعية،  
إنه يتوقع منك بفشيئاً.

إن السرعة التي يفرك بها المرء راحتيه  
تدلّ على من يعتقد انه سيتلقى النتائج الايجابية  
المتوقعة. لنقل، مثلاً، إنك ترغب في شراء  
منزل، فتقصد سمساراً يتعاطى امور العقارات

ماذا لديك لتقدمه؟ يكون ذلك علامة على أن  
الشاري يتوقع ان يرى شيئاً ما جيداً، ويُحتمل  
أن يقوم بالشراء.

كلمة تحذير: ان الشخص الواقف على  
المحطة الطرفية للاوتوبس في حالات فصل  
الشتاء المجلدة، ويفرك راحتيه احدهما  
بالاخرى بنشاط قد لا يكون، بالضرورة يقوم  
بذلك لانه يتوقع وصول اوتوبس. إنه إنما يفعل  
ذلك ليدفأ لأن يديه باردتان!

### فرك الإبهام والأصابع

إن فرك الإبهام مع أطراف الأصابع أو  
مع السبابة يُستخدم عامة كإيماءة تُوَقَّع وصول  
مبلغ من المال. إنه غالباً يُستخدم من جانب  
الباعة التجوليين الذي يفركون أطراف  
اصابعهم والابهام معاً ويقولون لزبائنهم  
«بوسعي ان أوفر عليك ٤٠ بالمائة، أو من  
الشخص الذي يفرك سبابة وإبهامه ويقول  
لصديقه: «أقرضي عشرة دولارات». هذه،  
بكل وضوح، إيماءة ينبغي تجنبها في كل  
الاقوات من قبل شخص محترف يتعامل مع  
زبائنه.

### اليدان الممسكتان معاً بإحكام

هذه الإيماءة تبدو للوهلة الاولى انها  
إيماءة ثقة بالنفس إذ إن بعض الأشخاص الذين  
يستخدمونها غالباً ما يكونون مبتسمين ويبدون  
سعيدين. مع ذلك، في مناسبة واحدة خاصة  
رأينا بائعاً متجولاً يصف صفقة بيع خسرها.



واليس لدي صفقة لك؟!

(= الاملاك الثابتة). عقب وصفك الملكية التي  
تبحث عنها، يفرك السماسر راحتيه احدهما  
بالاخرى بسرعة قائلاً: «ان لدي المنزل  
المناسب لك!» لقد أشر السماسر الى أنه يتوقع  
ان تكون النتائج في مصلحتك. ولكن كيف  
تشعر فيما لو فرك راحتيه ببطء شديد وهو يقول  
لك ان لديه المنزل المثالي؟ إنه إذ ذاك سيدو أنه  
ماكر او متحرف، ومنحك الشعور بأن النتائج  
المتوقعة ستكون في مصلحته بدلاً من  
مصلحتك. ان الباعة التجوليين يُلْقَنُون أنهم إذا  
ما استخدموا إيماءة فرك الراحيتين عندما يصفون  
سلعهم او خدماتهم لمشتريين محتملين، يجب  
ان يكونوا متأكدين من استخدام عمل يدوي  
سريع لتجنب وضع المشتري في حالة دفاعية.  
وعندما يفرك الشاري راحتيه ويقول للبائع «لنر

وفي مضيّه في رواية قصته، لاحظنا وضعة  
اليدين الممسكين معاً بإحكام، وليس ذلك،  
وحسب، بل بدأت أصابعه تتحول الى بيضاء،  
وبدت كأنها تلتحم معاً. كانت تلك، إذن،  
إيماءة تُظهر موقفاً مُحبطاً أو عدائياً.

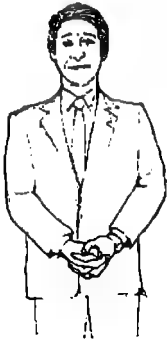
الشخص السلي، اي انه يكون أكثر صعوبة  
بالنسبة الى التعامل عندما تكون اليدين مرفوعتين  
كما في الشكل (٣٩) منه اذا كانت اليدين في  
وضعة الشكل (٤٠). ومثل كل الإيماءات  
السلبية، ينبغي اتخاذ بعض الأمور لفك أصابع  
الشخص لعرض راحتيّ اليدين ومقدم الجسد،  
وإلا بقي الموقف العدائي.



الشكل (٤٠) يَدان مطبقتان في وضع وسط.

إن البحوث التي أجراها كل من نيرنبرغ  
وكالبرو حول اليدين الممسكين معاً بإحكام  
جرتُها الى النتيجة ان تلك كانت إيماءة إحباط،  
مشيرة الى ان الشخص يتمسك بموقف سلمي.  
وللايماءة ثلاث وضعات رئيسية: يَدان ممكّتان  
معاً أمام الوجه (الشكل [٣٩])، يَدان  
تستريحان فوق المكتب (الشكل [٤٠]) أو فوق  
الحضن في وضعة الجلوس، وموضوعتان أمام  
المنفرج لدى الوقوف (الشكل [٤١]) - المنفرج  
هو الزاوية الناشئة عن انفراج الرجلين.

ويظهر كذلك ان ثمة علاقة متبادلة  
بين العلو الذي تُرفع اليه اليدين وقوة مزاج



الشكل (٤١) يَدان مطبقتان في وضع منخفض.



الشكل (٣٩) يَدان مطبقتان في وضع مرفوع.



شيء». المدبرون غالباً ما يستخدمون هذه الوضعة عندما يدلون بتعليقات أو بنصائح الى موظفيهم (= مرؤسيهم)، وهي مألوفة بصورة خاصة بين المحاسبين، والمحامين، والمدبرين الاداريين، ومن شاكلهم.

وللايماءة شكلان: البرج المرفوع (الشكل [٤٢])، وهي الوضعة الطبيعية التي تُتخذ عندما يكون الشخص الذي يستخدمها يدلي بأرائه أو أفكاره وهو من يقوم بالكلام. وايماءة البرج المخفوض (الشكل [٤٣]) تُستخدم عادةً عندما يكون الشخص يصغي أكثر منه عندما يتكلم. ولاحظ نيرنبرغ وكالبرو أن النساء يملن الى استخدام وضعة البرج المخفوض غالباً جداً وأكثر من وضعة البرج المرفوع. عندما تُتخذ وضعة البرج المرفوع مع



الشكل (٤٢) البرج المرفوع.

#### اليدان البرجيتان

ذكرت في بداية هذا الكتاب ان الايماءات تأتي في مجموعات، مثل الكلمات في الجملة، وينبغي ان تُقرأ في السياق التي تلاحظ فيه. والبرجيتة، كما يسميها بردهويسل، قد تكون استثناء لهذه القواعد، إذ إنها غالباً ما تكون منعزلة عن سائر الايماءات. في الواقع، ان الاشخاص الواثقين بأنفسهم، من الانواع المتفوقة أو الذين يستخدمون ايماءات قليلة أو معدودة، غالباً ما يستخدمون هذه الايماءة، وهم يفعلهم هذا، إنما يشيرون الى موقفهم الواثق.

ان ملاحظتي وبحوثي في هذه الايماءة الرائعة تبين أنها تستخدم غالباً جداً في التفاعل الرئيس / المرؤوس، ويمكن أن تكون إيماءة معزولة تدلّ على ثقة بالنفس أو «معرفة كل



الشكل (٤٣) البرج المنخفض.

ميل الرأس الى الخلف، فإن الشخص يتخذ مظهر الغرور والعجرفة.

الى البائع. ان الحركات التي تسبق ايماءة البرج هي مفتاح النتيجة.

قبض الايدي، والاذرع، والسواعد

كثيرون من أفراد الاسرة المالكة البريطانية البارزين من الذكور، مشهورون بأنهم معنادون على السير مرفوعي الرأس، والذقن، وراحة اليد تقبض على اليد الاخرى خلف الظهر. ليس رجال الحاشية الملكية البريطانية وحدهم من يستخدم هذه اليماءة؛ ان ذلك مألوف وشائع بين افراد الاسر الملكية في كثير من البلدان. في المشهد المحلي، يستخدم هذه اليماءة رجل الشرطة وهو يقوم بالدورية، ومدير المدرسة المحلية وهو يمتشى في فناء المدرسة، والضباط العسكريون الرفيعو الرتبة، وسواهم من أصحاب مراكز السلطة.

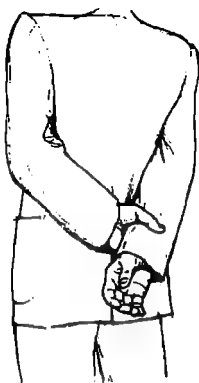
هذه إذن وضعة إيماءة تفوق / ثقة بالنفس. وهي تسمح ايضاً للشخص بأن يعرض (= يكشف) معدته غير المنبعة، وقلبه ومناطق الحنجرة للآخرين بفعل لا شعوري بعدم الخوف. ان تجربتنا تظهر أنك اذا اتخذت هذه الوضعة عندما تكون في موقف او حال ضغط عال، من مثل أن تكون هدف مقابلة مع مندوبين صحفيين أو ببساطة عندما تكون متطراً في صالون عيادة طبيب الانسان، ستشعر أنك مسترخ تماماً وواثق بنفسك، وحتى أنك ذو سلطة.

ان مراقبتنا ضباط الشرطة الاوستراليين

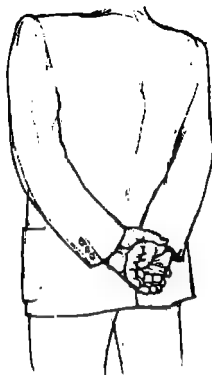
ومع ان ايماءة البرج هي علامة إيجابية، فبالوسع استخدامها في الظروف إما الايجابية او السلبية، وقد يساء ترجمتها. مثلاً، ان البائع المتجول الذي يقدم سلعة الى شارب محتمل قد يكون لاحظ عدة ايماءات ايجابية صدرت عن الشاري خلال المقابلة. وقد تتضمن هذه الراحتين المفتوحتين، والانحناء الى الامام، ورفع الرأس وما الى ذلك، ولنقل إنه قيل عرض البائع يتخذ الشاري (= الزبون) احدى الوضعتين.

اذا تلت ايماءة البرج سلسلة من اليماءات الايجابية الاخرى، تظهر عندما يري البائع الشاري الحبل لمشكلته، فإن البائع سيكون تلقى مفتاحاً لإنهاء الصفقة، فيطلب من الشاري معرفة «طليته» ويتوقع ان يحظى بذلك.

من جهة أخرى، اذا ما تلت وضعة البرج سلسلة من اليماءات السلبية من مثل الذراع المثنية (= المطوية)، وتصالب الساقين، والنظر بعيداً والعديد من ايماءات اليد للوجه، واذا ما اتخذ الشاري وضعة البرج المحفوض قيل انتهاء العرض الذي يقدمه البائع، فقد يكون الشاري واثقاً من أنه لن يشتري، أو ان يوسعه التخلص من البائع. في كلا الحالتين تعني ايماءة البرج الثقة بالنفس، ولكن للواحدة نتائج ايجابية، وللأخرى عواقب سلبية بالنسبة



الشكل (٤٥) إمالة اليد المسكدة بالساعد.



الشكل (٤٤) إمالة المفاصل بالنفس المرفوعة.

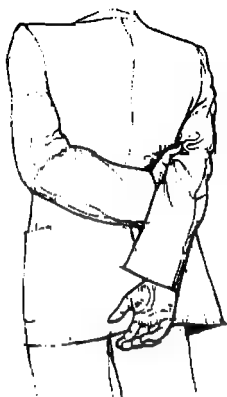
ذلك محاولة من الذراع لمنع الذراع الأخرى من الضرب.

ومن الشيق ان نعرف أنه بقدر ما ترتفع اليد خلف الظهر، يزداد غضب الشخص. ان الرجل في الشكل (٤٦)، مثلاً، يُبدي محاولة اكبر لضبط النفس من الرجل في الشكل (٤٥) لأن اليد في الشكل (٤٦) تقبض على اعل الذراع، وليس الساعد فقط. إن هذا هو نوع الاميامة التي اوجدت مثل هذه العبارة «اضبط ضبطاً جيداً». وهذه الاميامة تُستخدم غالباً من قبل البائعين المتجولين الذين يقابلون شارباً محتملاً، وقد طُلب اليهم الانتظار في منطقة استقبال الشاري. إنها لمحاولة حقيرة بأيتها البائع لاختفاء عصبيته، والشاري الأريب يحس بذلك، على وجه الاحتمال. واذا ما تغيرت

أبدت أن الضباط الذين لا يحملون اسلحة إنما يستخدمون هذه الاميامة دائماً، وغالباً ما يرجعون الى الامام والى الوداء على اهام القدم. مع ذلك، ان الضباط المسلحين بأسلحة نارية نادراً ما يُظهرون هذه الوضعة مستخدمين وضعة اليدين على الخصرين العدوانية بدلاً من ذلك (الشكل [٩٨]). يبدو أن للسلح الناري نفسه سلطة كافية بالنسبة الى من يحمله بحيث أن وضعة راحة اليد في راحة اليد عسي غير ضرورية كمظهر للسلطة.

إن وضعة الراحة في الراحة لا ينبغي خلطها مع وضعة قبض اليد على الساعد (الشكل [٤٥]) التي هي علامة احباط ومحاولة لضبط النفس. في هذه الحالة تقبض اليد على ساعد اليد الأخرى او الذراع بإحكام إذ إن

مالوفان وشائعان بين الاشخاص الذين يرتدون ملابس تدل على المقام الرفيع أو الاعتبار والهيبة. ان الاشخاص الذين يرتدون ملابس جديدة، وجذابة يستخدمون عروض الابهام اكثر من اولئك الذين يرتدون ملابس قديمة عفى عليها الزمن ومضى زبها.



الشكل (٤٩) قبضة اهل اللراع.

وضعة ضبط النفس الى وضعة الراحة في الراحة، ينتج عن ذلك شعور مهدى وواثق.

### عروض الابهام

في قراءة خطوط الكف يشير الابهامان الى قوة متانة في الخلق والانا، والاستخدام غير الشفهي للإبهامين يوافق ذلك. انهما يستخدمان المرض لاطهار السيطرة، والتفوق، والعدوان؛ ان ايماءات الابهام هي ايماءات ثانوية، وجزء مساند من مجموعة ايماءات. ان عروض الابهامين هي اشارات ايجابية، غالباً ما تستخدم في الوضعة النموذجية للمدير الاداري «الرابط الجاش» الذي يستخدمها في حضرة مرؤوسيه. ان شخصاً يتودّد أو يفاضل يستخدمها في حضرة شريكة محتملة، وهما

الإبهامان اللذان يعرضان التفوق يغدوان اكثر وضوحاً عندما يقدّم شخص ما رسالة شفهيّة متناقضة. خذ مثلاً، المحامي الذي يلتفت الى أعضاء هيئة المحلفين ويقول لهم بصوت ناعم، وخفيض وفي رأيي المتواضع، ايها السيدات والسادة أعضاء هيئة المحلفين... «بينما هو يُبدي ايماءات مسيطرة بالابهام، ويميل برأسه الى الخلف لكي ينظر الى ما تحت انفه» (الشكل [٤٨]). إن لذلك تأثيراً يجعل هيئة المحلفين تشعر أن المحامي غير مخلص، وهو حتى مغرور. لو ان المحامي رغب في الظهور بمظهر التواضع، لكان عليه أن يقترب من هيئة المحلفين بقدم متجهة نحوها، مفتوح الرداء، وراحة يده مفتوحة، ومنتحياً الى الامام قليلاً لإبراز التواضع، او حتى التخضوع للهيئة.

إن الابهامين غالباً ما يبرزان (= يتأان) من الجيوب، وأحياناً من الجيوب الخلفية (الشكل [٤٩]) بطريقة سرية لمحاولة إخفاء موقف الشخص المسيطر. والنساء العدائيات او المسيطرات يستخدمن أيضاً هذه الایماء؛ ان الحركة النسائية قد سمحت لمن يتبنّي الكثير من

الإيماءات والوضعات الرجالية (الشكل [٥٠]) إضافةً الى ذلك كله، ان الذين يضغطون بالابهامين غالباً ما يترجحون على رؤوس اصابع القدمين لكي يعطوا الانطباع بأنهم طويلو القامة.

ان الذراعين المشتين مع الابهامين المشيرين الى أعلى وضعة ايماءة اخرى بالابهام شعبية. انها علامة مزدوجة، كونها علامة موقف دفاعي او سلمي، (اليدان المطويتان) فضلاً عن موقف متعال (يعرضه الابهامان). ان الشخص الذي يستخدم هذه اليماءة المزدوجة عادة ما يوميء بإبهاميه، ويترجح على رؤوس اصابع القدمين عندما يقف مع الآخرين.



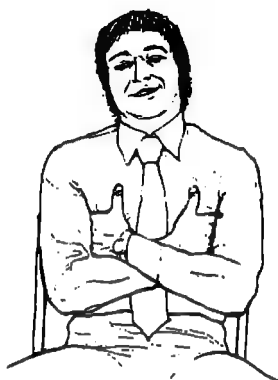
الشكل (٤٧) وضع اليدين في جيبى السترة.



الشكل (٤٩) الابهامان يتان من الجبين الخلفيين.



الشكل (٤٨) في رلمي التواضع.



الشكل (٥١) الابهام في وضع مرفوع .

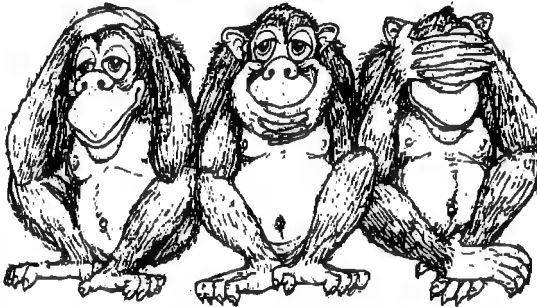
ويمكن استخدام الابهام كعلامة سخرية او قلة احترام عندما يُستخدم للإشارة الى شخص آخر. مثلاً، ان الزوج الذي ينحني على صديقه، ويشير الى زوجته بابهام قبضة مغلقة ويقول «النساء هن جميعاً سواء، كما تعرف» إنما يدعو الى جدال مع زوجته. في هذه الحالة ان الابهام المهتز يستخدم كمؤشر للهزاء من المرأة المسكينة. وعلى ذلك، إن الإشارة بابهام مشيرة بالنسبة الى معظم النساء، وخصوصاً عندما يقوم رجل بذلك. إن الابهام المهتز أقل شيوعاً بين النساء، مع انهن يستخدمن أحياناً هذه الامثلة بالنسبة الى أزواجهن او الأشخاص الذين لا يحببنهم.

الشكل (٥٠)  
الأنثى المسيطرة.



الشكل (٥٢) «النساء ... انهن جميعاً سواء»

## الإيماءات يداً لوجه



الشكل (٥٣) شراً لا أرى، شراً لا أتكلم.

إلى الخداع هي القروء الثلاثة الحكماء الذين لا يسمعون شراً، ولا يتكلمون شراً، ولا يرون شراً. ان الافعال يداً لوجه المصورة تشكّل أساس إيماءات الخداع البشرية (الشكل [٥٣]).

بكلمات اخرى، عندما نرى كذباً وخداعاً، او نتكلم كذباً وخداعاً أو نسمعها،

خداع، شك، كذب

كيف يسمعك ان تعرف اذا كان أحد ما يكذب؟ ان معرفة إيماءات الخداع غير الشفهية قد تكون احدى أهم مهارات الملاحظة التي يمكن ان يكتسبها المرء. لذا اي إشارات الخداع يمكنها ان تفضح الناس؟

ان اكثر الرموز الشائعة استخداماً بالنسبة

## حماية الفم

حماية الفم واحدة من الایماعات القليلة الراشدية الجلیة مثل ایماعة الطفل (= الولد). إن اليد تغطي الفم، والایهام بضغط على الحن بينما یعلمه الدماغ بطريقة ما دون الوعي أن یحاول ان یقمع الکلمات الخادعة التي ترُدد. في احيان قد تكون هذه الایماعة وحسب بضع اصابع فوق الفم او حتى قبضة يد مة مقلّة، ولكن المعنى یبقى هو إیاه.

ان حراسة الفم لا ينبغي ان نخلطها مع ایماعات التقيیم، التي ستحدث عنها في مكان لاحق من هذا الفصل.

کثيرون من الاشخاص یحاولون ان یقنّموا ایماعة حراسة الفم بافعال سعال زائف. عندما كان الممثل الراحل ممفري بوغارت یمثل دور الشقي او المجرم، غالباً ما



الشكل (٥٤) حارس الفم.

فإننا نحاول غالباً أن نغطّي افواهنا، أو عیوننا، أو أذاننا بأیدینا. لقد سبق ان ذكرنا ان الاولاد یستخدمون ایماعات الخداع الواضحة بصراحة تامة. اذا ما كذب الولد، فإنه غالباً ما یغطّي فمه بیدیه في محاولة لوقف الکلمات الخادعة من الخروج. إذا لم یکن یرغب في سماع والد موثّق، فإنه ببساطة یغطّي أذنيه بیدیه. وعندما یرى شيئاً لا یوّد النظر الیه، فإنه یغطّي عینه بیدیه او بذراعیه. ومع التقدم في السن، تُصقل الایماعات یداً لوجه اکثر وتغدو أقل وضوحاً، ولكن تظل تحدث عندما یکذب المرء او یغطّي شيئاً، او یشهد خداعاً؛ والخداع قد یعني كذلك شكاً، أو عدم تاکد، أو کذباً، أو مبالغة.

عندما یستخدم أحد الایماعة یداً لوجه، فليس یعني ذلك دوماً إنه یکذب. إنها تدلّ، مع ذلك، على أن الشخص قد یكون یخدعك، ومزید من ملاحظة مجموعات ایماعاته الاخرى قد تؤکد ارتباك وشکوکك. انه لمن المهم ألا ترجم الایماعات یداً لوجه بکیفیه منعزلة، وعلى حدة.

ذكر الدكتور دزموند موريس ان الباحثين الاميرکيين اختبروا ممرضات تلقن أن یکذبن على مرضاهن بالنسبة الى صحتهم في دورة تدريبية. فالمرضات اللواتي کذبن أبدين تکراراً اکثر للایماعات یداً لوجه من اللواتي یقلن الحقيقة لمرضاهن. ان هذا الفصل ينظر الى التباينات في الایماعات یداً لوجه ویناقش کیف ومتى تحدث.





الشكل (٥٥) لمس الأنف.

أقل جلاء، تنحب اليد بعيداً عن الوجه، فتكون النتيجة لمسة أنف سريعة. وثمة تفسير آخر هو ان الكذب يجعل أطراف الأعصاب الدقيقة في الأنف تستشعر وخزاً خفيفاً، ويحدث فعل الفرق لإرضاء هذا الشعور. ولكن ماذا لو كان للشخص أنف يتطلب الحك؟ - غالباً ما يكون السؤال. ان ما يدعو الى الحك في أنف شخص ما، يُلبى عادة وطبيعياً بحك متعمد أو فرك، مقابل ايماءة الضربات على لمس الأنف. ومثل ايماءة حماية الفم، يمكن استخدامها من جانب المتحدث لتقنيع خداعه الخاص، ومن جانب المستمع الذي يرتاب في كلمات المتحدث.

#### حك العين

يقول القرد الحكيم «لا ترَ شراً، والإيماءة هي محاولة الدماغ أن يصدّ الخداع، او

كان يستخدم هذه الايماءة عندما يناقش أنشطة إجرامية مع اشقياء آخرين، او عندما كان يُستجوب من جانب الشرطة لكي يُظهر غير شفهي انه كان غير صادق.

اذا استخدم الشخص الذي يتكلم هذه الايماءة، فذلك يدل على أنه يُلَفِّظ بكذبة. مع ذلك، إذا غطى فمه بينما أنت تتكلم، فإنما يعني ذلك أنه يشعر أنك تكذب! ان واحداً من المشاهد المتنازع فيها التي يراها الخطيب في جمهوره هو ان جميع الموجودين يستخدمون هذه الايماءة بينما هو يتكلم. في جمهور صغير، او في مسوق شخص لشخص من الحكمة أن يتوقف المتحدث عن الكلام وأن يسأل: «هل يهتم احد منكم بالتعليق على ما قد قلت؟» هذا يتيح لاعتراضات الجمهور ان تظهر علانية، مانحاً اياك الفرصة لتحديد عباراتك والاجابة عن الاسئلة.

#### لمس الأنف

جوهرياً، ان ايماءة لمس الأنف هي نسخة معقّدة، ومقنّعة عن ايماءة حماية الفم. وقد تنطوي على عدد من الفرك الخفيف تحت الأنف، او قد تكون لمسة سريعة تكاد لا تُرى تقريباً. ان بعض النساء يقمن بهذه الايماءة بضربات صغيرة خفية لتُجنب افساد الماكياج. ان تفسيراً واحداً حول مصدر ايماءة لمس الأنف هو أنه إذ يدخل الفكر السليبي العقل، فإن ما دون الوعي يعلم اليد أن تغطي الفم، ولكن في اللحظة الاخيرة، وفي محاولة لأن تبدو



الشكل (٥٧) ترك الأذن.

لعدم «سماع أي شيء»، في محاولة لصّد الكلمات بوضع اليد حول الأذن أو فوقها. هذه نسخة راشدية مصقولة من إيماءة اليدين فوق الأذنين التي يستخدمها الاولاد الذين يرغبون في صّد توبيخات والديهم. ان تباينات اخرى لإيماءة حك الأذن تشمل حك ظاهر الأذن، والحفر بالاصبع (عندما تُدخل الاصبع في الأذن وتروح تُبرم فيها أو تُدخل جيئةً وذهاباً، أو سحب شحمة الأذن، أو ثني الأذن جميعاً الى الامام لتغطي فتحتها. هذه الإيماءة الاخيرة هي علامة على أن الشخص قد سمع ما يكفي، أو أنه يريد أن يتكلم.

#### حكّ العنق

في هذه الحالة، تحكّ السّابة في اليد التي تُستخدم للكتابة تحت شحمة الأذن، أو حتى قد تحكّ جانب العنق. إن ملاحظتنا هذه الإيماءة تكشف نقطة شبيقة: ان الشخص يحكّ حوالى خمس مرات. نادراً ما يكون عدد الحككات اقل من خمس، ونادراً ما يكون اكثر من خمس. هذه



الشكل (٥٨) حك العين.

الشك، أو الكذبة التي تراها لتجنّب النظر الى وجه الشخص الذي تُردّد الكذبة عليه. ان الرجال عادةً يحكّون عيونهم بقوة، وإذا كانت الكذبة كبيرة، فإنهم غالباً ينظرون الى ناحية اخرى، وعادة الى الأرضية. النساء يستخدمن حركة حك صغيرة، ولطيفة تحت العين تماماً إما لأنهن نُشعن على نحاشي القيام بإيماءات قوية، أو لتجنّب افساد الماكياج. وهنّ أيضاً يتحاشين نظرة المستمع بالنظر الى السقف.

والكذب من خلال أسنانك عبارة مألوفة وشائعة. إنها تشير الى مجموعة إيماءات من الاسنان المطبقة وابتسامة زائفة، مقرونة بإيماءة حك العين ونظرة محوّلّة. هذ الإيماءة تُستخدم من قبل نجوم السينما لتصوير عدم الاخلاص، ولكنها قلماً تُرى في الحياة الحقيقية.

#### حك الأذن

هذه، في الواقع، محاولة من المستمع



الشكل (٥٩) سحب القبة.

عندما يشعر المرء بالغضب أو بالاحباط ويحتاج الى سحب القبة بعيداً عن عنقه في محاولة لجعل الهواء البارد يدور حولها. عندما ترى احداً يستخدم هذه الایماغة فإن جملة مثل «هل تتكرم بإعادة ذلك، رجاء؟» أو «هل تستطيع أن توضح تلك النقطة، رجاء؟» قد تجعل الخادع يتخلل عن لعبته.

### أصابع في الفم

إن تفسير موريس هذه الایماغة هو أن الاصابع توضع في الفم عندما يكون الشخص تحت الضغط. إنها محاولة لا شعورية من جانب الشخص ليعود الى أمن الطفل الذي يرضع ثدي أمه. ان الولد يستبدل بإبهامه الثدي عندما يغدو راشداً، فهو لا يضع، وجب، اصابعه في فمه، ولكنه يُدخل فيه اشياء من مثل السكاير، والغلايين، والاقلام وما شابه ذلك.



الشكل (٥٨) حك العنق.

الایماغة هي علامة الشك أو الريبة، وهي من عييزات الشخص الذي يردد «أنا لست متأكداً من الموافقة». إنها جد لافتة للنظر عندما تناقشها اللغة الشفهية، مثلاً، عندما يقول المرء شيئاً كهذا «أنا أستطيع أن أفهم كيف تشعر».

### سحب القبة

لاحظ دزموند موريس ان البحث في ايماءات اولئك الذين يكذبون كشفت ان ترديد كذبة تسبب في الاحساس بوجع في انسجة الوجه والعنق الدقيقة، وقضت الحاجة باستعمال الحك أو الهرش لتلبية ذلك. ان ذلك ليدو تفسيراً معقولاً لماذا يستخدم بعض الاشخاص ايماءة سحب قبة القميص عندما يكذبون ويرتابون بانهم كُشفوا. لكان الكذبة تجعل هذا البيل الخفيف من العرق يتشكل على العنق عندما يشعر الخادع أنك ترتاب بأنه يكذب. وهي تُستخدم كذلك



الشكل (٦٠) إلهة الطمان مطلوبة هنا.

بالنسبة إلى تحركي المقترح. اذا هو تراجع فوق كرسية واستخدم إيماءة الرفع (الثقة بالنفس)، يمكنني أن افترض أنه استبق تحركي، وربما قد يكون فُكر في تحرك مضاد. واذا ما لمست حجر الشطرنج، فإنه يغطي فمه او يحك انفه او أذنه، ويعني ذلك انه غير متأكد من تحركي، وتحركه التالي او كلا الأمرين معاً. وهذا يعني أنه بقدر ما أقوم بتحريك الحجارة عقب قيامه برّد فعل بإيماءة سلبية بدأ لوجه، فإن فرصتي في الكسب تكون أوفر.

لقد قابلت حديثاً شاباً وصل من الخارج لشغل وظيفة في شركتنا، وخلال المقابلة ابقى ذراعيه ورجليه متصالبين، مستخدماً مجموعات من التقييمات النقدية، دون ان يكتر من عرض راحتيّ اليدين، وقد التقى نظره نظري أقل من تلك الوقت الذي استغرقه اللقاء هذا. كان ثمة شيء يقلقه بكل وضوح، ولكن في تلك

وفي حين ان الإيماءات يبدأ لفم تنطوي على الكذب او الخداع، فإن الاصابع في الفم طاهرة خارجية لحاجة داخلية الى اعادة الطمانينة. إن إعطاء المراء ضمانات وتطمينات أمر مناسب عندما تظهر هذه الإيماءة.

### التفسير وسوء التفسير

إن القدرة على التفسير الدقيق لإيماءات يبدأ لوجه في مجموعة من الظروف تستغرق وقتاً كبيراً ومراقبة لاكتسابها. ويوسعنا إن نفترض بكل ثقة، عندما يستخدم الشخص واحدة من الإيماءات يبدأ لوجه المذكورة اعلاه، أن فكرة سلبية تكون قد دخلت عقله. السؤال هو، ما هو السليبي؟ قد يكون الشك، أو الخداع، أو التردد، أو الارتباك، أو المبالغة، أو الخوف، أو الكذب الصريح. ان المهارة الحقيقية في التفسير هي القدرة على معرفة اي السليات المذكورة هي السلبية الصحيحة. إن ذلك يتم بصورة جيدة بتحليل الإيماءات التي تسبق الإيماءة يبدأ لوجه وتفسيرها في السياق.

مثلاً، ان صديقاً لي ألعب معه الشطرنج غالباً ما يحك أذنه او يلمس انفه خلال اللعب، ولكن عندما يكون غير متأكد من التحرك التالي، وحسب. ولاحظت حديثاً بعضاً من إيماءاته الأخرى التي يعني تفسيرها واستخدامها لمصلحتي. وقد اكتشفت أنه عندما أوثر الى نيتي في تحريك حجر من حجارة الشطرنج بلمسه، تراه من فوره يستخدم مجموعات من الإيماءات التي تؤشر إلى ما يفكر

المفتوحة. سألناه عن الإمامة بدءاً لغم في نهاية التمثيلية، فقال إنه لما سئل السؤال الخاص، كان يمكن أن يستجيب بطريقتين؛ واحدة سلبية، وأخرى إيجابية. وإذا فُكّر في الجواب السلبي وكيف يمكن أن يتصرّف السائل (= المقابل) إزاء ذلك، جرت إيماءة حماية الفم. وعندما فُكّر في الجواب الإيجابي، مع ذلك، سقطت يده عن فمه، واستأنف وضعته المفتوحة. إن ارتياحه حول رد الفعل الممكن من الجمهور على الجواب السلبي جعل إيماءة حماية الفم المفاجئة تحدث.

هذه الأمثلة تجسّد كم هي سهلة إساءة تفسير الإمامة بدءاً لوجه، والقفز إلى نتائج خاطئة. وحدهما الدراسة والمراقبة المتواصلتان لهذه الإيماءات، والنظر إلى السياق الذي تحدثان فيه، تجعلان المرء في النهاية يتعلّم كيف يبلغ تقديراً أو تقييماً دقيقاً لأفكار شخص ما.

#### إيماءات الحذف والدقن

الخطيب الجليد يُقال إنه من يعرف «غريزيًا» متى يكون جمهور المستمعين إليه مهتماً بما يقوله، ومتى يكون سامعوه قد اكتفوا. إن البائع المتجول يستشعر متى يصيب من الشاري الوتر الحساس، أي عندما يدري أين يقع اهتمام الشاري. إن كل بائع يعرف الشعور الفارغ الذي ينجم عندما يقدم عرضاً لشاٍرٍ محتمل لا يقول شيئاً أو لا يتكلّم إلا قليلاً، ويجلس مراقباً. لحسن الحظ إن عدداً من

النقطة من المقابلة لم يكن لديّ معلومات كافية لتقدير دقيق لإيماءاته السلبية. طرحت عليه بعض الأسئلة حول متخذي السابقيين في بلده الأصلي. وكانت أجوبته مرفقة بسلسلة من إيماءات حك العينين، ولمس الأنف، مع مواصلة تحنّب نظري. وتواصل ذلك طوال ما تبقى من المقابلة، وقررت في النهاية ألا أوظفه، مستنداً إلى ما يُعرف عموماً بالاحساس الداخلي. ولما كنت فضولياً بالنسبة إلى إيماءات الخداع لديه، قررت أن أعود إلى أرباب عمله في الخارج للسؤال عنه، فاكشفت أنه قدّم إلىّ معلومات خاطئة حول ماضيه. لقد افترض، ربما، أن متخدماً محتلاً في بلاد أخرى لن يزجج نفسه في التحقق من ذلك في بلاد غريبة في ما وراء البحار، ولو لم أكن وأعياء المفاتيح والاشارات غير الشفهية، لكنك ارتكبت خطأ في توظيفه.

خلال عرض شريط فيديو ممثّل حول مشهد مقابلة في ندوة دراسية إدارية، غطّى الشخص المقابل فجأة فمه وحك أنفه عقب سؤال طرحه عليه الشخص الذي يُجري المقابلة. حتى تلك النقطة في التمثيلية، احتفظ الشخص المقابل بوضعية مفتوحة ووداء مفتوح، مع الراحتين المريثتين، والانحناء إلى الأمام عند الاجوبة عن الأسئلة، لذا في البدء اعتقدنا أن ذلك قد يكون سلسلة منعزلة من الإيماءات. لقد عرض إيماءة حماية الفم طوال ثوانٍ عدة قبل أن يقدم الجواب، ثم كان يعود إلى وضعت

الاماءات بدأ لحدّ او بدأ لذقن يمكنه أن يُطلع  
البائع كم هو يحسن عمله .

## السام

عندما يشرع السامع في استخدام يده  
لسند رأسه، فذلك دلالة على أن السام قد  
وُجد، وأن سنده رأسه هو محاولة للامساك  
برأسه عالياً ليمنع نفسه من الاستغراق في النوم .  
إن درجة سأم السامع تتعلّق بالمدى الذي تسند  
ذراعه ويده رأسه . ان السام الاقصى وانعدام  
الاهتمام يظهران عندما يُسند الرأس كلياً باليد  
(الشكل [٦١])، وإشارة السام المطلق تحدث  
عندما يكون الرأس على المكتب او المائدة،  
ويكون الشخص يشخر!

إن قرع الطاولة بالأصابع، وقرع  
الأرضية المتواصل بالقدم غالباً ما يُساء تفسيرهما  
من الخطباء المحترفين كإشارات سأم، ولكنها،  
في الواقع، تؤشر الى نفاد الصبر . عندما  
نلاحظ، كخطيب، هذه الاشارات، ينبغي  
القيام بتحريك استراتيجي لجعل الاصبع الناقرة  
أو القدم القارعة متضمّنة في خطابك، متجنّباً  
هكذا تأثيره السلبي في سائر أفراد الجمهور  
المستمع . إن هذا الجمهور الذي يعرض  
إشارات السأم ونفاد الصبر معاً إنما يقول  
للخطيب إنه أن أوان إنهاء خطابه . وجدير  
بالملاحظة أن سرعة نقر الاصبع أو قرع القدم  
متعلقة بمدى نفاد صبر الشخص - فبقدر ما  
تكون قرعات القدم سريعة، بقدر السامع أكثر  
نفاد صبر .



الشكل (٦١) - سأم .

## التقييم

التقييم (= التقدير) يُبرّز بيد مقفلة  
نستريح على الحدّ، غالباً مع السبابة مشيرة الى  
أعلى (الشكل [٦٢]) . فإذا ما شرع الشخص  
في فقدان الاهتمام، ولكنه يرغب في أن يبدو  
مهتماً، من أجل المجاملة، فإن الوضعة ستعدّل  
قليلاً بحيث أن عقب الراحة يسند الرأس كما  
يبدو في الشكل (٦١) . لقد شهدت عدداً من  
اللقاءات الادارية حيث المديرون المرجوون  
(= المتوقع لهم النجاح والازدهار) استخدموا  
إيماءة الاهتمام هذه لإظهار الاحترام لرئيس  
الشركة الذي يقدم خطبة تبعث على الضجر .  
لسوء طالعهم، مع ذلك، ما ان تسند اليد  
الرأس بأية كيفية، حتى يشعر الرئيس، على وجه

تنسحب اليها إذ تتواصل الأفكار السلبية. ولأن وضعة ايماءة ما تؤثر في موقف الشخص، فإن طول المدة التي يمك فيها الشخص الايماءة، يكون طويلاً بقاء الموقف الانتقادي. ان هذه الايماءة هي إشارة الى أن المطلوب فعل فوري من جانب الخطيب، إما بتوريط السامع في ما يقوله او بإنهاء الخطاب. ان حركة بسيطة، مثل تسليم السامع شيئاً ما لتعديل وضعته، يمكن ان تسبب بتغيير في موقفه. إن هذه الايماءة غالباً ما تعتبر خطأ علامة عل الاهتمام، ولكن الابهام الساند (= الداعم) يقول الحقيقة حول الموقف الانتقادي (الشكل [٦٣]).



الشكل (٦٢) تقيم مهم.



الشكل (٦٣) لديه أفكار سلبية.

الاحتمال، إما أن بعض المديرين السبان غير مخلصين أو أنهم يستخدمون الاطراء الزائف.

ان الاهتمام الصحيح يظهر عندما تكون اليد على الخذ، غير مستخدمة كسنادة للرأس. والطريقة السهلة بالنسبة الى الرئيس لكي يكسب الاهتمام الفردي سيكون في قول شيء مثل «أنا سعيد لأنكم تولون ما اقوله اهتماماً، لأنني بعد لحظة سأطرح أسئلة!» هذا يحول اهتمام المستمعين الى خطابه خوفاً من عدم استطاعتهم الاجابة عن الأسئلة.

عندما تشير السبابة عمودياً الى اعلى الخذ، ويسند الابهام الذقن، فإنه يكون للسامع أفكار سلبية او انتقادية حول الخطيب أو موضوعه. غالباً ما تحك السبابة العين أو

## ضرب الذقن

في المرة التالية التي تتاح لك الفرصة لتقديم فكرة الى جماعة من الناس، راقبهم بدقة وأنت تعرض فكرتك، فستلاحظ شيئاً رائعاً. إن معظم أفراد جمهورك المستمع، ان لم يكن جميعهم، سيرفعون يداً الى وجوههم، ويروحون يستخدمون إيماءات تقيم. وإذا تبلغ نهاية عرضك ونسأل الجماعة أن تقدم آراءها او مقترحاتها حول الفكرة، فإن إيماءات التقييم تتوقف. وتتحرك يد الى الذقن وتشرع في إيماءة ضرب الذقن.

إن إيماءة ضرب الذقن هي إشارة إلى أن السامع إنما يتخذ قراراً. عندما طلبت الى المستمعين اتخاذ قرار، تبدلت إيماءاتهم من



الشكل (٦٥) التحفظ لقرار.

التقييم الى اتخاذ القرار، والحركات التالية ستدل على ما اذا كان قرارهم سلباً او ايجابياً. ان بائعاً متجولاً سيكون متهوراً اذا ما قاطع حديث الشاري او اذا ما تحدث عندما يبدأ الشاري بإيماءة ضرب الذقن عقب سؤاله أن يتخذ قراراً بالنسبة الى الشراء. ان افضل استراتيجيا يعتمد عليها هي مراقبة دقيقة لإيماءات الشاري التالية، التي ستدل على القرار الذي توصل اليه. مثلاً، اذا تلا إيماءة ضرب الذقن تصالب الذراعين والرجلين، واستواء الشاري في كرسيه، فإن البائع يقول له بطريقة غير شفوية «لا». ويكون من الحكمة بالنسبة اليه ان يراجع النقاط الرئيسية في عرضه مباشرة قبل ان



الشكل (٦٤) نسخة نسائية لضرب الذقن.





الشكل (٦٦) مجموعة تقييم القرار.



الشكل (٦٧) مجموعة تقييم قرار، سلم.

يتلفظ الشاري بجوابه السلي وتُعقد الصفقة.  
إذا تلت إيماءة ضرب الذقن إيماءة  
الاستعداد (الشكل [١٠٠])، فإن البائع  
يحتاج، وحسب، لأن يسأل كيف يفضل  
الشاري تسديد ثمن السلعة، ويشرح هذا الأخير  
في عقد صفقة الشراء.

#### تباينات إيماءات اتخاذ القرار

إن الشخص الذي يضع نظارتين على  
عينه غالباً ما يتبع مجموعات التقييم بنزع  
النظارتين، وبوضع ذراع من إطار النظارتين في  
فمه بدلاً من استخدام إيماءة ضرب الذقن عند  
اتخاذ القرار. إن مدخّن الغليون سيضع غليونه  
في فمه. عندما يضع شخص ما شيئاً مثل القلم  
والإصبع في فمه عقب سؤاله أن يتخذ قراراً،  
فذلك علامة التردد، وإعادة التظمين تُمسّ  
الحاجة إليها لأن الشيء الذي في فمه يسمح له  
بأن يوقف اتخاذ القرار فوراً. ولما كان من سوء  
التهديب أن يتكلم المرء وفمه ملأ، فإن  
الشاري مبرّر في عدم تقديمه قراراً مباشراً أو  
فورياً.

#### مجموعات بدا لوجه

أحياناً تأتي إيماءات السأم، والتقييم،  
واتخاذ القرار في تراكيب تُظهر كل واحدة منها  
عنصراً من عناصر موقف الشخص.

إن الشكل (٦٦) يبيّن إيماءة التقييم وقد  
انتقلت إلى الذقن، وقد تكون اليد تضرب  
أيضاً الذقن. إن الشخص يقيم العرض، وهو

يتخذ القرار في الوقت نفسه عندما يبدأ المستمع بفقدان الاهتمام في المتكلم (= المتحدث)، يروح الرأس يرتاح على اليد. الشكل (٦٧) يبين تقيماً مع الرأس مستنداً الى الاجهام إذ يغدو المستمع غير مهتم.

#### إيماءات حك الرأس ولطمه

ان نسخة مبالغاً فيها عن إيماءة سحب قبة القميص هي حك مؤخر العنق براحة اليد، فيها سماء كالبرو إيماءة «الآلم في العنق». إن الشخص الذي يستخدم ذلك عندما يكذب عادة ما يتحاشى نظرتك وينظر الى أسفل. هذه الإيماءة تُستخدم كذلك كعلامة على الاجباط أو الفضب، وعندما تكون تلك الحالة. فإن اليد تلمطم مؤخر العنق أولاً، ثم تبدأ بحك العنق. لنفرض، مثلاً، أنك طلبت الى احد مرؤوسيك ان يكمل عملاً ما من أجلك، ولكن

المرؤوس نسي القيام به في الوقت المحدد. عندما تسأله عن النتائج، فإنه يدلل غير شفهي على نسيانه بلمطم رأسه إما على الجبين، او على مؤخر العنق، كما لو كان، رمزياً، يضرب نفسه. وعلى الرغم من أن ضرب الرأس يفيد النسيان، فإن الشخص يؤثر كيف يشعر تجاهك أو تجاه الحالة بالوضعة التي يستخدمها عندما يلمطم رأسه بيده - إما الجبين او العنق. اذا لمطم جبينه (الشكل [٦٩])، فإنه يدلل على أنه لا يخشى ذكرك نسيانه، ولكن عندما يلمطم مؤخر عنقه (الشكل [٦٩]) فإنه يقول لك غير شفهي إنك «آلم في العنق» لأنك أشرت الى خطأه. إن اولئك الذين يحكّون عادة مؤخر أعناقهم يميلون إلى ان يكونوا سلبين أو انتقادين، في حين ان اولئك الذين عادة ما يحكّون جباههم ليُدوا الخطأ بكيفية غير شفهيّة إنما ينزعون إلى أن يكونوا اكثر صراحة، واشخاصاً هادئين.



الشكل (٦٩) «آلم في العنق»



الشكل (٦٨) إيماءة «الآلم في العنق»

## حواجز الذراعين

### إيماءات الذراعين المطويتين

الاختباء وراء حاجز هو استجابة بشرية طبيعية نتعلّمها في سن مبكرة لحماية أنفسنا. لقد اختبأنا ونحن صغار وراء أشياء صلبة من مثل الطاولات، والكراسي، والمفروشات، وتنورة الأم عندما كنا نجد أنفسنا في موقف مهتد. ولما كبرنا، أصبح هذا التصرف الاختبائي أكثر تعقيداً، ولدى بلوغ سن السادسة، عندما لم يعد مقبولاً تصرف الاختباء وراء أشياء صلبة، تعلّمنا ان نطوي ذراعينا بإحكام عبر صدورنا عندما كانت تثور حالة مهتدة. وفي سن المراهقة تعلّمنا أن نجعل إيماءة تصالب الذراعين هذه أقل وضوحاً بارخاء ذراعينا قليلاً وقرن الإيماءة بتصالب الرجلين.

ومع تقدّمنا في السن، طوّرنّا إيماءة تصالب الذراعين الى الحد الذي اضحت فيه أقل وضوحاً بالنسبة الى الآخرين. فبطي ذراع واحدة او الذراعين معاً عبر الصدر، يتشكّل حاجز، اي جوهرياً، محاولة لصّد تهديد محتم أو ظروف غير مرغوب فيها. أمر واحد أكيد؛

عندما يكون للمرء موقف عصبي، سلمي او دفاعي، فإنه يطوي ذراعيه بشدة فوق صدره، وذلك علامة قوية على أنه يشعر بالتهديد.

وأبدت البحوث في مجال وضعة طي الذراعين في الولايات المتحدة الاميركية بعض النتائج الشيقة. طُلب الى جماعة من الطلاب أن يحضروا سلسلة من المحاضرات، وُطلب الى كل طالب أن يقي ساقيه (= رجلبيه) غير متصلتين، وذراعيه غير مطويتين، وان يتخذ وضعة جلوس غير رسمية ومترخية. وقد اختبر كل طالب عقب المحاضرات حول تذكرة ومعرفة موضوع المحاضرة، وموقفه تجاه المحاضر قد سُجّل. ووضعت جماعة اخرى من الطلاب في العملية نفسها، ولكن هؤلاء الطلاب طُلب اليهم ان يُبقوا أذرعتهم مطوية فوق صدورهم طوال فترة المحاضرات. وقد بيّنت النتائج أن الجماعة التي طوت أذرعتها قد تعلّمت واحتفظت بالذاكرة بنسبة ٣٣ بالمائة أقل من الطلاب الذين لم يطووا أذرعتهم. وهذا الفريق الثاني، كذلك، كان لديه رأي نقدي أكثر

بالنسبة الى المحاضرات التي أُلقيت عليه.



الشكل (٧٠) تصالب الذراعين المباري.

تكشف هذه الاختبارات أنه عندما يطوي المستمع ذراعيه، لا يكون لديه، وحسب، المزيد من الأفكار السلبية حول المحاضر، ولكنه كذلك قلما يصغي الى ما يُردّد ويُقال. لهذا السبب ينبغي ان يكون لمراكز التدريب مقاعد ذات اذرع للسماح للحاضرين بترك اذرعهم غير مطوية.

يُدعي الكثيرون انهم عادة يتخذون وضعة الذراعين المطويتين لأن ذلك اكثر راحة. ان كل إيماءة تُشعر أنها مريحة عندما يكون لديك الموقف المطابق؛ اي اذا كان لديك موقف سلبي، او دفاعي، او عصبي، فإن وضعة الذراعين المطويتين تُشعر بالراحة.

تذكر أنه في الاتصال غير الشفهي، يكون معنى الرسالة في المتلقي أيضاً، وليس في المرسل. قد تشعر بالراحة وانت متصالب الذراعين، او متصلب الظهر او العنق، ولكن الدراسات بيّنت أن تلقّي هذه الإيماءات سلبي.

#### إيماءة الذراعين المتصالبتين القياسية

الذراعان الاثنان مطويتان عبر الصدر كمحاولة لـ «الاختباء» من موقف غير مريح. هناك وضعات كثيرة للأذرع المطوية، ولكن هذا الكتاب سيناقش الوضعات الثلاث الأكثر شيوعاً. إن إيماءة الذراعين المتصالبتين القياسية (الشكل [٧٠]) إيماءة عالية تعني الموقف

الدفاعي او السلبي نفسه في كل مكان تقريباً. انها تُرى عامة عندما يكون المرء موجوداً وسط أناس غرباء في اجتماعات عامة، او واقفاً في الصف بانتظار حلول دوره، او في المقاهي او المطاعم بلا نُدْل (كافيتريا)، او في المصاعد او في أي مكان يشعر فيه الناس أنهم غير واثقين او غير آمنين.

خلال جولة محاضرات قمت بها حديثاً في الولايات المتحدة الاميركية، افتحت اجتماعاً معيناً بتعقد تشويه سمعة عدد من الرجال المحترمين جداً والمعروفين كثيراً من جمهور الندوة الدراسية (= السينار) وكانوا يحضرون

تحدث، ومدّ الإمامة يجبر الموقف على ان يظل كما هو.

ان طريقة بسيطة بل فعالة لتحطيم وضعة الذراعين المطويتين هي أن تناول الشخص قلمًا، او كتابًا، أو اي شيء يجبره على فك ذراعيه احدهما عن الاخرى ليتقدم إلى الامام. وذلك ينقله الى موقف ووضع مفتوحين. والطلب من الشخص أن ينحني إلى الامام لينظر الى عرض بصري يمكن أن يكون ايضاً وسيلة فعالة لفتح وضعة الذراعين المطويتين. وثمة طريقة اخرى مفيدة هي أن تنحني الى الامام وراحتا يديك موجّهتان الى أعلى وتقول «أترى ان لديك سؤالاً، ماذا تؤدّ أن تعرف؟» أو «ما هو رأيك؟»، ثم تجلس باستواء لتدلل على أن على الشخص الآخر ان يتكلم. وبترك راحتك مرثيتين، فأنت تقول غير شفهي للشخص الآخر إنك تريد منه جواباً صريحاً صادقاً. كبايع متجول، انا لا ابدأ مطلقاً بعرض متجاتي او سلعي حتى أكون قد كشفت السبب في طي الشاري المحتمل ذراعيه على حين غرّة. وغالباً جداً ما كنت اكتشف ان لدى الشاري اعتراضاً شجواءً قد لا يكون معظم البائعين اكتشفوه قط لأنهم عجوزوا عن رؤية اشارة الشاري غير الشفهية بأنه سلمي بالنسبة الى بعض مظهر عرض السلعة المراد بيعها.

#### الذراعان المتصالبان المعزتان

اذا كان الشخص الذي يستخدم إيماءة

المحاضرة. وفور انتهاء الهجوم الشفهي، طلبت الى الحاضرين ان يتخذوا الوضعات والإيماءات التي اتخذوها، وقد ذهولوا تماماً جميعاً لما أشرت إلى أن ٩٠ بالمائة منهم قد اتخذوا وضعة الذراعين المطويتين مباشرة عقب بدء هجومي الشفهي. إن ذلك ليبيّن بوضوح أن معظم الناس يتخذون وضعة الذراعين المطويتين عندما لا يوافقون على ما يسمعون. كثيرون من الخطباء قد عجزوا عن توصيل (= ايصال) رسالتهم الى الجمهور لأنهم لم يروا إيماءات الذراعين لدى المستمعين اليهم. والخطباء ذوو الخبرة يعرفون أن هذه الإيماءة تدلّ على ضرورة استخدام «محطمة تلج» لنقل الجمهور الى وضعة أكثر تلقياً تعذّل موقف المستمعين تجاه الخطيب.

عندما ترى إيماءة الذراعين المتصالبتين تحدث خلال لقاء وجهاً لوجه، فمن المعقول أن تفترض أن تكون قد قلت شيئاً لا يوافق عليه الشخص الآخر، لذا فقد يكون بلا جدوى مواصلة خط جددك حتى لو كان الشخص الآخر موافقاً إليك شفهيّاً. الواقع هو ان الوساطة غير الشفهية لا تكذب. والوساطة الشفهية هي التي تكذب. ان غايته لدى هذه النقطة يجب ان تكون محاولتك اكتشاف السبب في إيماءة الذراعين المطويتين، ونقل الشخص الى وضعة أكثر تلقياً. تذكر: طالما بقيت إيماءة الذراعين المطويتين، سيبقى الموقف السلمي. ان الموقف هو الذي يجعل الإيماءات

موقف هجومي، على نقيض الشخص في الشكل (٧٠) الذي اتخذ وضعة ذراعيين متصالبتين.

#### إيماءة إمساك الذراعيين بإحكام

سلاحظ أن إيماءة الذراعيين المتصالبتين هذه تميزها اليدان الممسكتان بإحكام وتبيت الذراعيين العلويين لتعزيز الوضعة ووقف أي محاولة لفك الذراعيين وتعرض الجسد وغالباً ما يمكن الإمساك بإحكام وتثبت بالذراعيين بحيث يتحول لون الاصابع والمفاصل الى الالبيض بسبب قطع الدورة الدموية عنها. هذا الاسلوب في طي الذراعيين شائع بين الاشخاص الذي يتظرون في غرف الانتظار في عيادة الاطباء وأطباء الاسنان، او



الشكل (٧١) فيضان بُديان موقفاً عدائياً.



الشكل (٧٢) ما اتخاف موقف حازم.

الذراعيين المتصالبتين تماماً يُيدي قبضتين مطبقتين، فذلك إنما يشير الى موقف عدائي ودفاعي. هذه المجموعة غالباً ما تُقرن بإطباق الاسنان والوجه المحمر، وفي هذه الحالة يكون هجوم شفهي او مادي محتوماً.

ان مقاربة راحتين موجهتين الى أعلى تمس الحاجة اليها لاكتشاف ما سبب الإيماءات العدائية اذا لم يكن السبب بعد ظاهراً. إن الشخص الذي يستخدم هذه المجموعة لديه

الأشخاص المسافرين بالطائرة للمرة الأولى الذين ينتظرون أن ترتفع بهم الطائرة في الجو. ان ذلك ليدلّ على موقف مفيدٍ سلمي .

في مكتب المحامي، قد يُرى المدعي (= النائب العام) متخذاً وضعة الذراعين المتصالبتين والقبضتين المطبقتين في حين يكون الدفاع قد اتخذ وضعة الذراعين المسكتين باحكام وتثبّت.

إن الوضع قد يؤثر في إيماءات الذراعين المطويتين. النوع العالي قد يجعل تفوّقه يُحس في حضرة اشخاص قابلهم للنسو بعدم طيّ ذراعيه. لنقل، مثلاً، إنه في حفلة اجتماعية تقيّمها إحدى الشركات، جرى تقديم المدير العام الى موظفين عديدين جدد للتعارف فيما بينهم لأنه لم يسبق أن قابلهم. عقب الترحيب بهم بمصافحة ميطرة، يقف على المسافة الاجتماعية من الموظفين الجدد ويدها على جنبه، أو وراء ظهره في وضعة الراحة في الراحة العليا (انظر الشكل [٤٤])، أو بيد في جيبيه. ونادراً ما يطوي ذراعيه ليظهر أبسط دليل على العصية (= الترفزة). على النقيض، عقب مصافحة ربّ العمل، يقوم الموظفون الجدد بإيماءات، كلياً أو جزئياً، الذراعين المطويتين بسبب خوفهم كونهم موجودين في حضرة أعلى موظفي الشركة رتبة. كلا المدير العام والموظفين الجدد يشعر بالراحة مع إيماءاته الخاصة إذ إن كلّاً منهما يؤثّر الى وضعه بالنسبة الى الآخر. ولكن ماذا يحدث عندما

يقابل المدير العام مديراً ادارياً شاباً متوقفاً له النجاح او الازدهار الذي هو كذلك من النوع الرفيع والذي قد يشعر حتى أنه مهمّ أهمية المدير العام؟ إن النتيجة المحتملة هي أنه بعد أن يتصافح الاثنان مصافحة ميطرة، سيتخذ المدير الشاب إيماءة الذراعين المطويتين مع تأشير الابهامين عمودياً الى أعلى (الشكل [٧٣]). هذه الإيماءة هي النسخة الدفاعية للذراعين الاثنتين المتروكيتين أفقياً أمام الجسد مع الإبهامين الاثنتين الى أعلى لإبراز أن المستخدم ذلك هادئ. و رابط الجاش. إن إيماءة الابهامين الى أعلى هي وسيلة لإظهار أن لنا موقف الثقة بالنفس، وتقدم الذراعان المطويتان الشعور بالحيابة.

يحتاج البائعون المتجولون إلى تحليل لماذا قد اتخذ الشاري مثل هذه الإيماءة لمعرفة ما اذا كانت مقاربتهم فعالة. فإذا جرت إيماءة الابهامين الى أعلى قبل نهاية عرض البيع، واقرنت بكثير من سائر الإيماءات الايجابية الاخرى التي استخدمها البائع، يستطيع هذا الأخير ان ينتقل براحة الى إنهاء المبيع، وطلب معرفة «الطلية». ولكن، من جهة أخرى، إذا انتقل الشاري في ختام المبيع الى وضعة القبضة المطبقة في الذراعين المتصالبتين (الشكل [٧١])، وكان وجهه لا معبراً (كوجه الخبير بلعبة البوكس)، قد يكون البائع يدعو الى نتائج مدعّرة بمحاوّلته طلب معرفة «الطلية». بدلاً من ذلك، من الأفضل أن يسارع الى العودة الى



الشكل (٧٤) الشخص ممكاً يديه.



الشكل (٧٣) موقف متعالي.

### حواجز ذراعين متصالبتين جزئياً

أحياناً تكون إمالة الذراعين المتصالبتين كلياً جذّ واضحة للاستخدام في حضرة الآخرين لأنها تطلّهم على أننا خائفون. وأحياناً نصنع نسخة أكثر صقلًا - إمالة الذراعين المتصالبتين جزئياً، وفيها تترجح يد عبر الجسد لكي تمكّ بالذراع الأخرى أو تلمسها لتشكّل حاجزاً كما يتبيّن من الشكل (٧٥).

إن الحاجز الذراعي الجزئي غالباً ما يُرى في الاجتماعات حيث قد يكون الشخص غريباً بالنسبة إلى الجماعة أو مفتقراً إلى الثقة بالنفس. وثمة نسخة مشهورة أخرى عن الحاجز الذراعي الجزئي هي إمالة المرفء بيديه (الشكل [٧٤])، وهي إمالة تُستخدم عموماً من جانب أناس يقفون أمام حشد من البشر لتلقي جائزة

عرض البيع، وي طرح مزيداً من الاسئلة ليحاول اكتشاف اعتراض البائع. في البيع، اذا قال الشاري ولاء فإنه قد يصبح صعباً تغيير قراره. ان القدرة على قراءة لغة الجسد تسمح لك ان ترى القرار السلي قبل ان يُلفظ شفهيّاً، ومنحك الوقت لتتخذ نهج عمل بديلاً.

إن الاشخاص الذين يحملون أسلحة أو يرتدون درعاً نادراً ما يستخدمون إمالات الذراعين المطويتين الدفاعية لأن سلاحهم او درعهم يوفران حماية جسدية كافية. إن رجال الشرطة الذين يحملون مدسات، مثلاً، قلماً يُظهرون أسلحتهم ما لم يكونوا قائمين بالحراسة، وعادة ما يستخدمون وضعة القبضتين المطبقتين ليُظهروا بوضوح أن لا أحد يسمح له بالمرور حيث يقفون.



المصالبين، ترجع ذراع عبر الجسد من الامام للإمساك بالذراع الاخرى، ولكن عوضاً عن طي الذراعين، تلمس يد حقبة يدوية، او سواراً، او ساعة يدوية، او طرف قميص، او شيئاً آخر فوق الذراع الاخرى او قربها (الشكل [٧٦]). مرة جديدة يتشكّل الحاجز ويتم تحقيق الشعور بالأمن. عندما كان شائعاً زي الزرد المعدني (او الحلقة) لطرف كم القميص، كان الرجال يُروّن غالباً وهم يعدّلونه وهم يجتازون حجرة او حلبة الرقص حيث يكونون مكشوفين امام الآخرين. ومع فقدان أزرار كم القميص هذه شعبيتها، راح المرء يعدّل شريط ساعته



الشكل (٧٥) حاجز ذراعي جزئي.

او لاقاء خطاب يقول دزموند موريس ان هذه الايماءة تسمح للشخص بأن يعيش مجدداً الأمن العاطفي الذي اختبره كولد عندما أمسك والداه يده في ظروف غميمة.



الشكل (٧٦) عصية مفتحة.

### إيماءات الذراعين المصالبين المفتحة

إيماءات الذراعين المصالبين رفيعة التعقيد، ويستخدمها الناس الذين يتعرضون باستمرار للآخرين. وتضم هذه المجموعة السياسيين، والباءة التجوليين، وشخصيات التلفزيون ومن شابههم، الذين لا يريدون ان يكشف جمهورهم أنهم غير واثقين من أنفسهم او أنهم عصبيون. ومثل كل إيماءات الذراعين

اليدوية، أو يتفحص محتوى حافظة نقوده،  
 وشبك يديه أو يفرکہا معاً، أو يلعب بزرر على  
 طرف كم قميصه، أو يستخدم أي إيماءة  
 تسمح للذراعين بالتصالب أمام الجسد.  
 بالنسبة الى المراقب المدرب، مع ذلك، فإن  
 هذه الإيماءات هي افشاء غير مقصود وغير مجد  
 لأنها لا تحقق اي غاية حقيقية باستثناء محاولة  
 لتفجيع العصية. ان أفضل مكان لمراقبة هذه  
 الإيماءات هو اي مكان يجتاز فيه الناس امام  
 جماعة من الناظرين، مثل شاب يجتاز حلبة  
 رقص ليطلب الى صبية جذابة أن تراقصه، أو  
 مثل شخص يجتاز غرفة مفتوحة لتلقي جائزة.  
 ان النساء أقل وضوحاً من الرجال في  
 استخدامهن إيماءات حاجز الذراعين المقتنع  
 لأنهن يستطعن أن يمسكن أشياء مثل الحقائب

اليدوية، أو المحافظ عندما يصبحن غير واثقات  
 من أنفسهن (الشكل [٧٧]). إن من أكثر  
 النسخ شيوعاً في هذا المجال الإمساك بكوب  
 شراب باليدين اللتين. هل خطر في بالك يوماً  
 ان بوسعك حمل الكوب بيد واحدة؟ ان  
 استخدام اليدين اللتين يتيح للشخص  
 العصي أن يشكّل حاجزاً ذراعياً لا  
 يكشف تقريباً. ولدى مراقبة أشخاص  
 يستخدمون اشارات حاجز الذراعين في  
 مناسبات كثيرة، وجدنا ان هذه الإيماءات  
 يستخدمها تقريباً كل شخص. وكثيرون من  
 الشخصيات الشهيرة في المجتمع كذلك  
 يستخدمون اشارات حاجز مقنعة في حالات  
 التوتر، وهم غير مدركين كلياً أنهم يفعلون ذلك  
 (الشكل [٧٨]).



الشكل (٧٨) زهور تُستخدم لإقامة حاجز.



الشكل (٧٧) حقيّة يدوية تُستخدم لإقامة حاجز.

## حواجز الرجلين

### إيماءة الرجلين المتصالبتين

مثل إيماءات حاجز الذراعين، تؤثر الرجلان المتصالبتان إلى أنه قد يكون هناك موقف سلبي أو دفاعي. إن الغاية من تصالب الذراعين فوق الصدر كانت في الأصل الدفاع عن القلب ومنطقة أعلى الجسد، وتصالب الرجلين كان محاولة لحماية المنطقة التناسلية. وتصالب الذراعين يدل كذلك على موقف سلبي أكثر من تصالب الرجلين، وإيماءة الذراعين أكثر وضوحاً. وينبغي الاهتمام لدى تفسير إيماءات الرجلين لدى النساء إذ إن الكثيرات تُقْنُ أن تلك هي كيفية الجلوس كسيدة. لسوء الطالع، بالنسبة اليهن، مع ذلك، إن الإيماءة قد تجعلهن يبدن مدافعات. هناك وضعتا جلوس أساسيتان بالنسبة إلى تصالب الرجلين، تصالب الرجلين القياسي، ووضعة قفل الرجل (الشكل ٢٤) في هذه الفصل.

### وضعة تصالب الرجلين القياسية

أحدى الرجلين متصالبة بوضوح فوق

الأخرى، وعادةً الرجل اليمنى فوق الرجل اليسرى. تلك هي الوضعة الطبيعية التي تستخدمها الثقافات الأوروبية، والأسترالية، والنيوزيلندية، وقد تُستخدم لإبراز موقف عصبي، أو متحفظ، أو دفاعي. مع ذلك، هذه عادةً إيماءة مساندة تحدث مع إيماءات سلبية أخرى، ولا ينبغي أن تُترجم بمعزل عن السياق أو خارجة. مثلاً، غالباً ما يجلس الناس هكذا خلال المحاضرات أو إذا كانوا يجلسون براحة على الكراسي مدة طويلة. ومن الشائع أن ترى هذه الإيماءة في الطقس البارد. وعندما تُقرن إيماءة الرجلين المتصالبتين مع تصالب الذراعين (الشكل [٢٨٠]) يكون الشخص قد انسحب من الحديث. وقد يكون طائشاً جداً البائع المتجول إذا ما حاول حتى الطلب إلى الشاري أن يتخذ قراراً عندما يكون في هذه الوضعة، وعلى البائع أن يطرح أسئلة دقيقة ليكشف اعتراضه. إن هذه الوضعة هي شائعة بين النساء في معظم البلدان وخصوصاً لإظهار استيائهن من ازواجهن أو أصدقائهن.

جماعة الباعة المتجولين. وطلب الى احد الباعة المتجولين المعروف بالحرك أو المثير والمعروف جيداً من جمهور الحاضرين ان يلقي خطاباً. فلما صعد الى المنبر، اتخذ المديرين جميعاً دون استثناء تقريباً الرضعة الدفاعية المبينة في الشكل (٨٠) التي اظهرت انهم شعروا أنهم مهذون بما فكروا أن البائع المتحدث سيقوله. وكانت مخاوفهم في محلها. فقد هاجم بعنف نوعية الادارة في معظم الشركات في تلك الصناعة وقال إنه يشعر أن ذلك كان عاملاً مساهماً في مشاكل الموظفين في تلك الصناعة. وطوال الخطاب كان الباعة ينحنون الى الأمام مبدئين الاهتمام، وكثيرون منهم يستخدمون إيماءات تقييم، ولكن المديرين اتخذوا وضعاتهم الدفاعية. ثم بدّل البائع الخطاب كلامه

الشكل (٧٩)  
تصالب الرجلين القياسي.



#### وضعة قفل الرجل الاميركية (الشكل (٨١))

تصالب الرجل هذا يدل على وجود موقف جدلي او تنافسي. إنها وضعة الجلوس التي يستخدمها كثيرون من الرجال الاميركيين ذوي الطبيعة التنافسية. وما دامت تلك هي الحال، فإنه لمن الصعب ترجمة موقف الاميركي خلال حديث ما، ولكن ذلك جليّ جداً عندما يستخدم البريطاني هذه الإيماءة.

توجهت بالحديث مؤخراً الى سلسلة من الاجتماعات في نيوزيلندا حيث كان الجمهور يتألف من حوالي ١٠٠ مدير اداري و٥٠٠ بائع متجول. وكانت المناقشة تدور حول موضوع مثير للجدل أو الخلاف كثيراً - معاملة الشركات



الشكل (٨٠) امرأة تبدي الاستياء.

بحاول البائع قفل الحديث والسؤال عن  
الطلبة، عندما يتخذ الشاري هذه الوضعة.  
يحتاج البائع أن يستخدم مناشدة مفتوحة،  
منحياً الى الأمام مع راحتي اليدين المتجهتين  
إلى أعلى والقول: «يمكنني أن أرى أن لديك  
بعض الأفكار حول هذا. إنني سأهتم برأيك»،  
ثم الاستواء في الجلوس ليعني أن دور الشاري  
في الكلام قد حان. ذلك يمنح الشاري فرصة  
إبداء رأيه. إن النساء اللواتي يرتدين بنطلونات  
أو دجيز يُرىن أيضاً جالسات في وضعة الشكل  
(4) في بعض المناسبات.

ملزمة الرجل في (الشكل (4))

إن الشخص الذي يعرف موقفاً قاسياً  
وسريعاً بالنسبة الى جدل أو مناقشة غالباً ما  
يقفل الشكل (4) في مكانه بيد واحدة أو  
باليدين الاثنتين كما بالملزمة. هذه علاقة



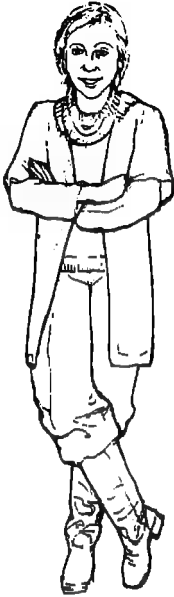
الشكل (٨٢) المذرعان تفلان الرجل في مكانها.

يناقش ما يعتقد أنه دور المدير بالنسبة الى جماعة  
الباعة. وكما لو كانوا عازفين في فرقة موسيقية  
أصدر اليهم المايسترو أو قائد الفرقة الأمر بالبدء  
تحوّلوا الى الوضعة التنافسية/ الجدلية (الشكل  
[٨١]). كان واضحاً أنهم، ذهنياً، يناقشون  
وجهة نظر البائع، وكثيرون منهم، لاحقاً،  
أكدوا أن تلك كانت الحال. وقد لاحظت، مع  
ذلك، أن عدداً من المديرين لم يتخذوا هذه  
الوضعة. عقب الاجتماع سألت لماذا، ومع أن  
معظمهم قالوا أنهم خالفوا آراء البائع  
أيضاً، إلا أنهم لم يستطيعوا الجلوس في وضعة  
قفل الرجل (الشكل (4)) لأسباب البدانة  
والتهاب المفاصل.

في موقف المبيع، ليس من الحكمة أن



الشكل (٨١) الرسم (4) الوضع الأميركي.



الشكل (٨٣) وضعة الوقوف النفاخي.

فضلاً عن الحديث الذي يبدو حراً وسهلاً، غير أن الذراعين والرجلين المطوية تطلعتنا على انهم غير مسترخين أو واثقين بأنفسهم.

في المرة التالية التي تنضم فيها إلى جماعة ما يقف أفرادها وقفة الصداقة المفتوحة، ولكنك لا تعرف أحداً منهم، قف وقد تصالبت ذراعاك ورجلاك بإحكام. وواحداً إثر واحد يروح سائر أفراد المجموعة يصلون أذرعهم

شخص واقعي المزاج أو التفكير وعينيد قد يحتاج إلى مقارنة خاصة لتحطيم مقاومته.

### إيماءات الرجلين المتصالبتين وقوفاً

في المرة التالية التي تحضر فيها اجتماعاً أو حفلة رسمية، ستلاحظ جماعات صغيرة من الأشخاص يجلسون جميعاً وقد تصالبت أذرعهم وأرجلهم (الشكل [٨٣]). وستكشف أيضاً المراقبة أنهم يفقون على مافة أكبر بعضهم من بعض أكثر من المعتاد، وأنهم إذا كانوا يرتدون معاطف أو سترات فإنها غالباً ما تكون مزررة. فإذا ما اردت أن تتنطق هؤلاء الأشخاص، فتجد ان واحداً منهم أو جميعهم غرباء بالنسبة إلى سائر الأفراد. هكذا يقف معظم الأشخاص عندما يوجدون وسط أناس لا يعرفونهم جيداً.

الآن، تلاحظ جماعة أخرى صغيرة يكون فيها الجميع واقفين، غير مطويي الأذرع، وعارضين راحات أيديهم، ومعاطفهم غير مزررة، ومظهرهم مسترخٍ، ينحنون على قدم واحدة، مع القدم الأخرى متجهة شطر سائر أفراد المجموعة، ويتنقلون إلى داخل مناطق بعضهم البعض الحميمية ويخرجون منها. والتحقيق الدقيق يبين ان هؤلاء الأشخاص هم أصدقاء أو معروفون شخصياً بعضهم من بعض. ومن الجدير بالملاحظة أن الأشخاص الذين يستخدمون وضعة الذراعين والرجلين المغفلة قد يكون لديهم تعبيرات وجه مسترخية،

المرحلة ٢: الرجلان غير متصلين، والقدمان موضوعتان معاً في وضعة حيادية.

المرحلة ٣: الذراع المطوية فوق في وضعة الذراعين المتصالبين تخرج وتبدو الراحة عند التحدث، ولكنها لا تدخل إلى وضعة الذراعين المتصالبين. إنها تمسك ظاهراً الذراع الأخرى.

المرحلة ٤: الذراعان تنفكان، وذراع منهما توميء أو قد توضع على الخصر أو في الجيب.

المرحلة ٥: الشخص ينحني إلى الوراء على قدم واحدة، ويدفع الأخرى إلى الأمام لتشير إلى الشخص الذي يجده الأكثر تشويقاً. (الشكل [٨٥])

إن الكحول يمكن أن تسرع هذه العملية أو أن تزيل بعض المراحل.



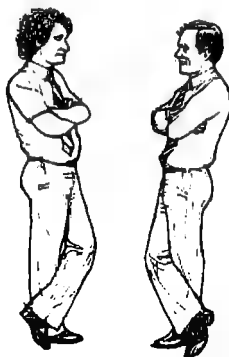
الشكل (٨٥) جد مفتوح وموقف مفتوح.

وأرجلهم، ويقفون في تلك الوضعة حتى تغادرهم. ثم سرّ وراقب كيف أنهم، واحداً بعد واحد، يتخذ أفراد هذه المجموعة وضعتهم المفتوحة الأصلية من جديد!

### ميج «الفتح»

مع بدء الناس بالشعور بالراحة في مجموعة ما وتوصلهم إلى التعرف إلى الآخرين فيها، فإنهم يتحركون عبر قانون غير مكتوب من الحركات أخذينها من وضعة الذراعين والرجلين المتصالبة إلى وضعة الاسترخاء المفتوح. وتكشف الدراسات التي أجريت في كل من أستراليا، ونيوزيلندا، وكندا، وأميركا أن نهج الوقوف «المفتوح» هو نفسه في هذه البلدان.

المرحلة ١: وضعة دفاعية الذراعان والرجلان متصلان (الشكل [٨٤]).



الشكل (٨٤) جد مغلق وموقف مغلق.

دفاعي أو بارد؟

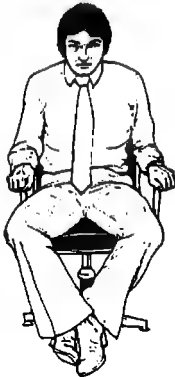
ومضغوطتين الواحدة على الاخرى (الشكل [٨٦]) على نقيض وضعة الساقين الاكثر استرخاءً للوقفة الدفاعية.

إن الاشخاص الذين يتخذون عادة وضعة الذراعين والرجلين المتصالبة يفضلون ان يقولوا انهم يشعرون بالبرد او مرتاحون عوضاً عن الإقرار بانهم عصبيون، أو خجولون، أو دفاعيون.

#### إيماءة قفل الكاحل

تصالب أو طَيَّ الذراعين او الرجلين يوحيان بأن موقفاً سلبياً او دفاعياً، موجود، وذلك هو أيضاً الحال مع إيماءة الكاحل. ان النسخة الرجالية لقفل الكاحل غالباً ما تُقرن بالقبضتين المطبقتين المرتاحتين على الركبتين، أو باليدين المسكتين بإحكام ذراعيَّ المقعد (الشكل [٨٧]). إن النسخة النسائية تتباين

بذعي أناس كثيرون انهم غير دفاعيين، ولكنهم يصابون اذرعهم أو أرجلهم لأنهم يشعرون بالبرد. هذه غالباً تغطية، ومن الشئى أن نلاحظ الفارق بين وضعة دفاعية والطريقة التي يقف بها الشخص عندما يشعر بالبرد. أولاً، عندما يريد أحد أن يدفئ يديه، فإنه عادة ما يضمهما تحت إبطيه بدلاً من وضعهما تحت المرفقين، كما في حالة تصالب الذراعين الدفاعي. ثانياً، عندما يشعر المرء بالبرد فإنه قد يطوي ذراعيه في وضعة من نوع الاحتضان الجسدي، وعندما تتصالب الرجلان فإنهما تكونان عادة مستقيمتين، وصلبتين،



الشكل (٨٧) نسخة رجالية لقفل الكاحل.



الشكل (٨٦) هذه المركة ربما كانت باردة، وقد ترغب في اللعب الى الختام.



المحكمة، أن الاشخاص المتورطين في القضية يجلسون دوماً تقريباً وقد اقفلوا كواحلمهم، ووجد أيضاً أنهم كانوا ينتظرون أن يقولوا شيئاً أو أنهم كانوا يحاولون ضبط حالتهم العاطفية (= الانفعالية).

عندما كنا نقابل موظفين محتملين، كنا نلاحظ ان معظم هؤلاء المقابلين كانوا يقفلون كواحلمهم في نقطة معينة خلال المقابلة، مشيرين الى انهم يكبحون عاطفة او موقفاً. في المراحل الاولى من بحثنا حول الامعاءات، وجدنا أن طرح الاسئلة حول مشاعر الشخص المقابل غالباً ما يكون غير ناجح في فك قفل كاحليه وكذلك فكره. وسرعان ما اكتشفنا، مع ذلك، أن المقابل اذا ما سار الى جانب المكتب حيث يجلس الشخص المقابل وجلس بقربه، رافعاً حاجز المكتب، فإن كاحلي المقابل غالباً ما ينفكأن، وتتخذ المحادثة جواً أكثر صراحة وشخصية.

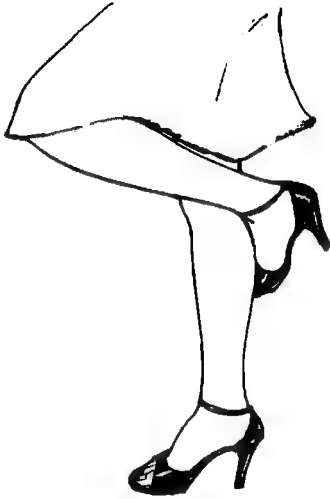
كنا، حديثاً، نسدي النصح والارشاد الى شركة بخصوص الاستخدام الفعّال في الاتصال بالزبائن عندما قابلنا شاباً كانت مهمته التي لا يُحمد عليها الاتصال بالزبائن الذين لم يسُدّوا ما عليهم من مال. وقد راقبناه يقوم بعدد من الاتصالات، ومع أنه كان يبدو مسترخياً، لاحظنا أن كاحليه كانا مقفلين تحت مقعده. سألته: «كيف تستمتع بهذه الوظيفة؟» فأجاب: «على خير ما يرام. هناك تسليه كبيرة في ذلك». إن هذه العبارة الشفهية لم تكن

قليلاً، تُمسك الرجلان معاً، وقد تكون القدم الى جانب، واليدان تترتخان جنباً الى جنب او الواحدة فوق الاخرى المرتاحة على أعلى الرجلين (الشكل [٨٨]).

خلال أكثر من عقد من السنين من مقابلة الناس وبيعهم السلع المختلفة، كشفت ملاحظتنا أنه عندما يُقفل الشخص المقابل كاحليه، فإنه يكون، ذهنياً، «يعضّ على شفته». إن الإيماءة هي إيماءة كبح موقف سلبي، أو عاطفة، أو عصبية، أو خوف. مثلاً، إن أحد اصدقائي المحامين أخبرني انه غالباً ما لاحظ، قبل جلسة استماع في



الشكل (٨٨) نسخة ناعية من قفل الكامل.



الشكل (٨٩) وضعة فقل القدم وفوقاً.

تتلاءم مع الاشارات غير الشفهية، على الرغم من أنه بدأ مقتناً جداً. سأله: «هل أنت متأكد؟»، فترث لحظة، وفك فقل كاحليه وتحول اليّ براحتيّ يديه المفتوحتين وقال: «حسناً، بالفعل، هذا يدفعني الى الجنون!» ثم إنه تلقى عدة اتصالات تلفونية من زبائن كانوا خشين معه، وكان يكبح مشاعره لكي لا ينقلها الى الزبائن الآخرين. ومن الشيق أن نذكر أننا لاحظنا أن الباعة المتجولين الذين لا يستمعون باستخدام التلفون يجلسون في وضعة الكواحل المقلدة.

إن المرشدين في حقل تقنيات التفاوض، نيرنبرغ وكالبرو، وجدوا أنه عندما يقفل فريق كاحليه خلال التفاوض، فإن ذلك غالباً ما يعني أنه يكبح تنازلاً قيباً. ووجدوا أنها باستخدام تقنيات الاستجواب بوسمها غالباً أن يشجعاه على فك كاحليه وكشف التنازل.

هناك دوماً أناس يزعمون أنهم عادة ما يجلسون في وضعة الكاحلين المقلدين، أو من أجل هذه القضية، يجلسون في وضعة أي من مجموعات الأذرع والأرجل السلبية لأنهم يشعرون بالراحة. إذا كنت واحداً من هؤلاء الأشخاص، تذكر أن أي وضعة ذراع أو رجل تُشعر بالراحة عندما يكون لديك موقف دفاعي سلبي أو متحفظ. باعتبار أن الایمأة السلبية يمكن أن تضاعف أو تمّد موقفاً سلبياً، وأن أشخاصاً آخرين يترجمون أنك دفاعي أو سلبي، فإنك تُصبح بالتدرب على استخدام وضعة

الایمأةات الايجابية والصريحة لتحسين ثقتك بنفسك وعلاقاتك مع الآخرين.

إن النساء اللواتي كن في سن المراهقة خلال عصر التنورة القصيرة (= الميني جوب) كنّ يصالبن أرجلهن وكواحلهن لأسباب واضحة، وضرورية. وعبر العادة، ما تزال نساء كثيرات منهن يجلسن في هذه الوضعة التي قد تجعل الآخرين يسيئون الظن بهن؛ وقد يتصرفون تجاه هاته النسوة بحذر. ومن المهم

صدقتها. ان هذه الوضعة شائعة بين النساء  
الحجولات أو اللواتي يشعرن بالجين.

أذكر مقابلة كان فيها بائع متجول يبيع  
زوجين شابين بوليصة تأمين. وكانت الصفقة  
غير ناجحة، ولم يدرِ البائع الجديد لماذا أخفق  
فيها لأنه أتبع تماماً السبيل الصحيح في البيع.  
وقد أشرت الى انه عجز عن ملاحظة ان المرأة  
كانت تجلس في وضعة قدم مقفلة بإحكام طوال  
المقابلة. فلوان البائع عرف معنى هذه الایمأة،  
لكان ورطها في العرض الذي يقدمه للبيع،  
ولكان حقق نتيجة افضل.

الاحذ بالاعتبار نزعات الزني السوي،  
وخصوصاً كيف قد تؤثر هذه في وضعات ارجل  
النساء، قبل القفز الى الاستنتاجات.

### قفل القدم

هذه الایمأة محصورة تقريباً بالنساء. ان  
أعلى رجل تقفل الرجل الاخرى لتعزيز موقف  
دفاعي، وعندما تظهر هذه الایمأة، يمكنك أن  
تأكد من أن تلك المرأة قد اصبحت، ذهنياً،  
منعزلة، أو انها انسلت مثل السلحفاة إلى

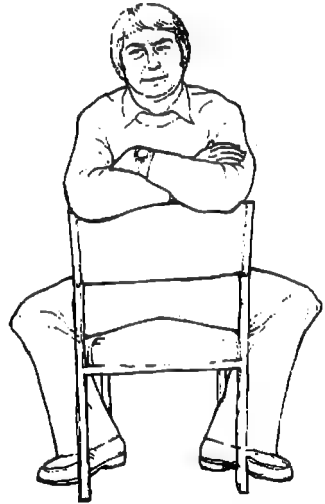


الشكل (٩٠)  
وضعة قفل القدم قمروداً.

## إيماءات وأفعال أخرى شائعة

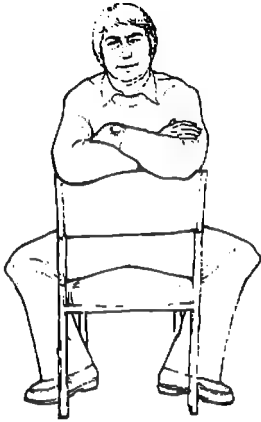
### الفرشعة على الكرسي

لقرون مضت، كان الرجال يستخدمون الدروع لحماية انفسهم من الرماح والمراوات من جانب أعدائهم، واليوم، الرجل المتمدن يستخدم اي شيء لديه وفي متناوله ليرمز الى هذا التصرف الحمايى نفسه عندما يكون عرضة لهجوم مادي او شفهي. وذلك يتضمن الوقوف خلف البوابة، او المدخل، او السياج، او المكتب، او الباب المفتوح في سيارته، والجلوس مفرشخاً على الكرسي (الشكل [٩١]). ان ظهر الكرسي يوفر درعاً لحماية جسده ويحوّله الى محارب عدائي ومسيطر. ان معظم الذين يفرشخون على الكرسي هم أشخاص يحاولون السيطرة على الآخرين او الجماعات عندما يتولا هم السأم من الحديث، ويكون ظهر الكرسي حماية جيدة من أي «هجوم» من قبل الاعضاء الآخرين في الجماعة. إنه غالباً متحفظ ويتزلق الى وضعة الفرشعة دون أن يلاحظ تقريباً.



الشكل (٩١) الفرشعة.

إن أسهل طريقة لنزع سلاح المفرشخ



الشكل (٩٢) لاط النسالة

بعيداً عن الأشخاص الآخرين ونحو الأرضية وهو يقوم بهذا الفعل الثانوي غير المتصل بالموضوع. وهذه واحدة من الاشارات الأكثر شيوعاً حول عدم الموافقة، وعندما يلتقط السامع بكيفية متواصلة نساlet خيالية من ملابسه فذلك دليل حسن على أنه لا يجب ما يُقال، حتى ولو كان يوافق شفهيّاً على كل شيء.

افتح راحتيّ يديك وقل «حسناً، ما هو رأيك؟» أو «يمكنني أن أرى ان لديك بعض الافكار حول هذا. هل من مانع يحول دون اطلاعي عليها؟» اجلس باستواء، وباعد بين ذراعيك، وراحتاك مريّتان، وانتظر الجواب.

هي الوقوف او الجلوس خلفه وجعله يشعر أنه معرض للهجوم وغير حصين، وإجباره على تغيير وضعته، فيصبح أقل عداءً. ان هذا لينجح في الجماعات لأن ظهر المفرش سيكون معرضاً، وهذا يُكرهه على تغيير وضعته.

ولكن كيف السبيل الى تناول مجابهة واحد لواحد مع مفرش على كرسي دوّار؟ لا جدوى من محاولة المجادلة معه، خصوصاً عندما يكون على الكرسي الدوّار ويروح يلوّم. لذا إن أفضل دفاع هو الهجوم غير الشفهي. إجر محادثتك وأنت واقف فوق وتنظر الى أسفل الى المفرش وتحرك ضمن إقليمه الشخصي. ان ذلك مربك بالنسبة اليه، وربما سقط الى الخلف من فوق كرسيه في محاولة لتجنّب كونه مجبراً على تغيير وضعته

إذا جاء مفرش لزيارتك، وكان موقفه العدائيّ يزعجك، تأكد من إجلاسه على كرسي يكون له ذراعان لمنع من اتخاذ وضعته المفضلة.

#### التقاط نَسالة خيالية

عندما لا يوافق شخص ما على آراء الآخرين أو موافقهم ولكنه يشعر أنه مكره على تقديم وجهة نظره، فإن الایماتات غير الشفهية التي تحدث تُعرف باسم ایماتات الازاحة. اي انها تنجم عن رأي مكبوح. إن التقاط قطع نسالة خيالية من الملابس هو واحدة من مثل هذه الایماتات. إن ملتقط النَسالة عادة ما ينظر

إذا قال الشخص انه يوافقك ولكنه يواصل التقاط النَسالة الخيالية، فقد تحتاج الى اتخاذ حتى مقاربة اكثر مباشرة لتكشف اعتراضه المخبوء.

### إيماءات الرأس

لن يكون هذا الكتاب تافهاً دون مناقشة حركات الرأس الاساسية، والحركتان الواسعتان الانتشار المستخدمتان هما الایماء بالرأس (علامة الموافقة او التحية) وهز الرأس. إن الایماء بالرأس هي إيماءة ايجابية مستخدمة في معظم الثقافات وتعني «أجل» او التوكيد. وتدل البحوث التي أجريت مع أشخاص صم، وبكم، ومكفوفي البصر منذ الولادة، انهم كذلك يستخدمون هذه الایماء لتعني التأكيد الذي جرّ الى النظرية القائلة إن تلك قد تكون إيماءة فطرية (= طبيعية). إن هز الرأس الذي يعني عادة «لا»، يزعم البعض أنه فعل فطري؛ مع ذلك، الآخرون نظروا أنها كانت أول إيماءة يتعلمها الكائن البشري. إنهم يعتقدون أن الطفل الوليد عندما يكتفي من رضاعة الحليب، تراه يهز رأسه من جانب إلى جانب لنبذ ثدي أمه. وكذلك، إن الولد الذي يكتفي من الأكل، يستخدم هز الرأس لنبذ محاولة والديه إطعامه بالمعلقة.

إن واحدة من أسهل الطرق لكشف اعتراض مقنع لدى التعامل مع الآخرين هو مراقبة ما إذا كان الشخص يستخدم إيماءة هز

الرأس وهو يقدم شفهاً موافقته معك. خذ، مثلاً، الشخص الذي يلفظ بـ «أجل»، يمكنني أن أرى وجهة نظرك»، أو «إنني حقاً أستمع بالعمل هنا»، أو «أنا حقاً سنقوم بالعمل معاً بعد عيد الميلاد»، وهو يهز رأسه من جانب إلى جانب. وحتى لو بدا ذلك مقنعاً، فإن إيماءة هز الرأس تؤثر إلى وجود موقف سلبي، وتُصح بأن تنبذ ما قاله الشخص الآخر وستطغه أكثر فأكثر.

### وضعات رأس أساسية

هناك ثلاث وضعات أساسية. الأولى، هي وضعة الرأس المرفوع (الشكل [٩٣]) وهي الوضعة التي يتخذها شخص له موقف حيادي مما يسمع. يبقى الرأس عادة هادئاً، وقد يقوم في احيان بإيماءات صغيرة. وغالباً ما تُستخدم مع هذه الوضعة الایماءات يداً لحدّ.

عندما يميل الرأس الى جانب ما، فإنه يُظهر ان اهتماماً غام (الشكل [٩٤]). وكان تشارلز داروين من الاوائل الذين لاحظوا أن البشر، كالحیوانات سواء بسواء، يميلون برؤوسهم الى جانب ما عندما يغدون مهتمين بشيء. إذا كنت تقوم بعرض لبيع سلعة ما، او اذا كنت تلقي خطاباً، احرص دوماً على البحث عن هذه الإيماءة بين جمهور المستمعين اليك. وعندما ترى الحاضرين يميلون برؤوسهم وينحنون الى الامام مستخدمين إيماءات يداً لدقن التقييمية، فإنك تكون قد مرّرت وجهة



الشكل (٩١) وضعة مهينة.



الشكل (٩٢) وضعة رأس حيادية.

جعل رأس الشخص مرفوعاً أو مائلاً، فإنك ستعاني مشكلة اتصال. كخطيب، قد تواجه جمهور من المستمعين الجالسين مخفوضي الرأس ومطويي الذراعين فوق الصدر. ان الخطباء والمدربين المحترفين يفعلون شيئاً ينطوي على اشتراك الجمهور قبل بدء خطابهم. ان المقصود من هذا ان ترفع الرؤوس وأن يورط المستمعون. فإذا كان الخطيب ناجحاً، فإن الوضعة اذا ذاك ستكون الرؤوس المائلة.

نظرك. ان النساء يستخدمن وضعة الرأس هذه لإبراز الاهتمام برجل جذّاب. عندما يكون الآخرون يتحدثون اليك، ان كل ما تحتاج الى القيام به هو ان تستخدم وضعة الرأس المائل وإيماءات الرأس لكي تجعل السامع يشعر بالدفء تجاهك.

عندما يكون الرأس منخفضاً، فإنه يشير الى أن الموقف سلبي وانه حتى قابل للاجتهاد (الشكل [٩٥]). ان مجموعات التقييم النقدي يقوم بها عادة الرأس منخفضاً، وما لم تستطع



الشكل (٩٦) وربما في يوم ما ستكون أريباً مثلي.



الشكل (٩٥) وضعة عدم موافقة.

### كلتا اليدين خلف الرأس

هذه الایمأة غوذجية بالنسبة الى محترفين امثال المحاسين، أو المحامين، أو مديري المبيعات، أو مديري البنوك، أو الانحاص الذي يشعرون بالثقة بالنفس، أو بالسيطرة، أو بالتفوق في كل شيء. لو كان بوسعنا قراءة فكر الشخص، فإنه قد يكون يردد شيئاً كهذا «ربما في يوم من الأيام ستكون أريباً مثلي» أو حتى «ان كل شيء تحت السيطرة». إنها كذلك إيمأة تُستخدم من قِبل الشخص الذي يعرف كل شيء، وكثيرون يملكون ذلك شيئاً مشيراً عندما يقوم بها أحد أمامهم. ان المحامين عادة ما يستخدمون ذلك مع نظرائهم كعرض غير شفهي لمقدار ذكائهم وحسن اطلاعهم. وقد تُستخدم كذلك كإشارة إقليمية لإظهار ان الشخص قد سجل ادعاء بالنسبة الى تلك

المنطقة. ان الشخص في الشكل (٩٦) قد اتخذ كذلك وضعة قفل الرجل التي تُظهر أنه ليس يشعر، وحسب، بالتفوق، بل إنه، على وجه الاحتمال، يرغب في الجدل. هناك عدة طرق لتناول هذه الایمأة، وذلك بتوقف على الظروف التي تحدث فيها. اذا شئت أن تكتشف سبب موقف الشخص المتعالي، إنحنِ الى الامام مع توجيه راحتيك الى أعلى وقل «إني أرى أنك تعرف ذلك. هل لك ان تعلق» ثم اجلس باستواء، مع ابقاء راحتيك مرثيتين، وانتظر جواباً. والطريقة الاخرى هي أن تجبر الشخص على تغيير وضعته التي بدورها تغير موقفه. ان هذا يمكن تحقيقه بوضع شيء ما خارج متناوله وسؤاله: «هل رأيت هذا؟» مجبراً إياه على الانحناء الى الامام. ان نسخ الایمأة هي طريقة جيلة اخرى

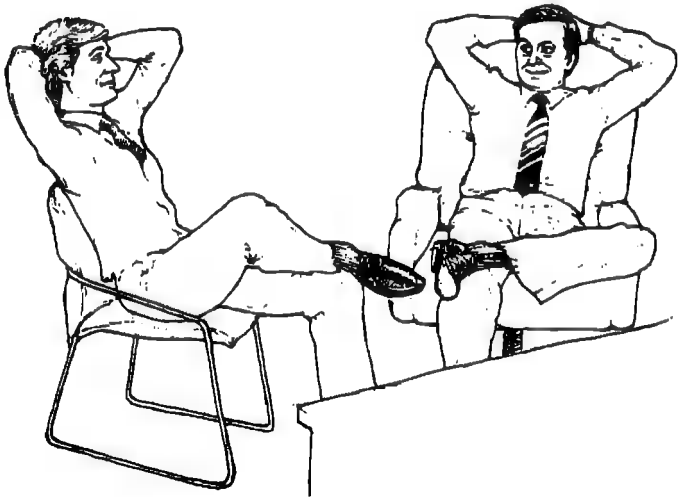


إن أصل هذه الائمة غير مؤكد، ولكن  
المحتمل أن الالدين تُستخدمان كنزاع كرسى  
خيالى ىتلقى فوكة الشفص وىسترخى .

وقد أظهرت البحوث حول هكة الائمة  
أنه فى شركة تأمين معينة، استخدمها ٢٧ بالمائة  
من ٣٠ مامر مبعات بانتظام فى حضور  
الاشفاص الالان باعوهم بوالص تأمين او  
مرؤوسهم، ولكن لى امام الالان هم اعل  
رتبة منهم إلا نادرأ جأاً . عنما كانوا ىجتمعون  
برؤسانهم كانوا ىستخدمون مجموعات الائمة  
المطعة والامفاعفة .

للناول . إذا ارأنا أن تُظهر أنك نوافق  
الشفاص الآخر، فإن كل ما نحتاج الى نسخه  
هو اائمةاته .

من جهة اخرى، إذا كان الشفاص  
الال ىستخدم اائمة الالان خلف الراس  
ىوبفك، فإنك تُحففه بكفففة غير شففة  
بشفك هكة الائمة . مثلاً، ان ممامان  
ىستخدمان الائمة باضورهما معاً (الشكل  
[٩٧]) لافهار المساواة والاتفاق، ولكن  
الطالب المولع بالازعاج سىفر غضب رؤس  
المأرسة اذا ما استخدمه فلك فى مكفه .



الشكل (٩٧) وأنا ارى بشفك ماملاً .

## إيماءات العدوان والاستعداد

والإيماءات التي تسبق مباشرة وضعة اليدين على الخصر لكي يتم التقييم الصحيح لموقف الشخص. ويمكن ان تسند إيماءات عدة ما تستخلصه. مثلاً، هل يكون الرداء مفتوحاً ومدفوعاً الى الخلف فوق الخصر، ام هل هو مزدرر عندما تُتخذ الوضعة العدائية؟ ان الاستعداد بالرداء المقل يُظهر إحباطاً عدائياً، في حين ان الرداء المفتوح والمدفوع الى الخلف (الشكل [٩٨]) هو وضعة عدائية مباشرة لأن الشخص يعرض قلبه وحجرته صراحة بطريقة غير شفعية من انعدام الخوف. وهذه الوضعة يمكن تعزيزها بعد بوضع القدمين متباعدتين



الشكل (٩٨) ستمد للتمل ( = التحرك).

اي إيماءة تُستخدم في الحالات التالية:  
الولد يجادل أباه، الرياضي ينتظر بدء المباراة، الملاكم في غرفة الملابس ينتظر بدء المباراة؟  
في كل حالة، يُرى الشخص المعني واقفاً في وضعة اليدين على الخصر لأن تلك هي الإيماءة الأكثر شيوعاً واستخداماً من جانب الشخص لإيصال موقف عدائي (= عدواني).  
ان بعض المراقبين سموا هذه الإيماءة «الاستعداد» التي هي صحيحة في السياق الصحيح، ولكن المعنى الاساسي هو العدوان. وقد سميت أيضاً وضعة المنجز، المتعلقة بالشخص الذي يتجه الى هدفه والذي يستخدم هذه الوضعة عندما يكون مستعداً لمعالجة غايته. إن هذه الملاحظات صحيحة لأنه في الحالتين معاً يكون الشخص مستعداً للعمل في ما يتعلق بشيء ما، ولكنها تبقى إيماءة عدائية متحركة الى الامام. والرجال غالباً ما يستخدمون هذه الإيماءة في حضرة النساء لابرار موقف رجالي عدائي، مبطر.

والجدير بالملاحظة ان الطيور يزغب ريشها (= يتفخ) لكي تبدو أكبر حجماً عندما تتصارع او تتودّد؛ والبشر يستخدمون إيماءة اليدين على الخصر للفتاة عينها، اي لكي يجعلوا أنفسهم يبدوون أكبر. والرجال يستخدمونها كحذاء غير شفهي للآخرين الذين يدخلون لإقلمهم.

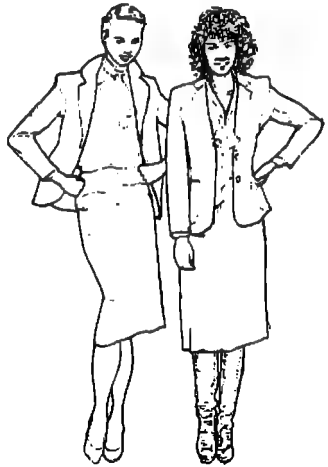
ومن المهم أيضاً أن ندرس الظروف

## الاستعداد الجالس

ان واحدة من أتمن الائمات التي يمكن أن يتعلم المفاوض التعرف إليها هي الاستعداد الجالس. في حالة البيع، مثلاً، إذا كان الشاري المحتمل سيخذ هذه الائمة في نهاية العرض، وتكون الماملة قد تطورت وتقدمت بنجاح حتى تلك النقطة، يكون بوسع البائع ان يسأل المستمع عن «طلبته»، ويتوقع الحصول عليها. لقد كشفت عروض أشرطة فيديو تبين بانمي بوالص التامين وهم يقابلون ومحاورون شارين محتملين، أنه عندما تلي اائمة الاستعداد الجالس اائمة ضرب الذقن (اتخاذ القرار)، يشتري الزبون البوليصة. على النقيض، إذا اتخذ الزبون خلال ختام عرض البيع مباشرة وضعة الذراعين المصالبين بعد اائمة ضرب الذقن تكون الصفقة عادة غير ناجحة. لسوء الطالع، تُلقن معظم مقررات المبيعات جماعة الباعة أن يسألوا دوماً عن الطلية بقطع النظر عن وضعة جسد الشخص والائمات. إن تعلم التعرف الى مثل هذه الائمات بأنها ائمات استعداد لا يساعد، وحسب، على القيام بمزيد من المبيعات، ولكن يساعد ايضاً على إبقاء اشخاص اكثر كثيراً في مهنة البيع. ان إيمامة الاستعداد الجالس يتخذها كذلك الشخص المغضب الذي يكون مستعداً لشيء آخر. أن بطردك. إن مجموعة الائمات السابقة تقدم التقييم الصحيح لنيات الشخص.

على الارض او بإضافة قبضتين مطبقتين الى مجموعة الائمات.

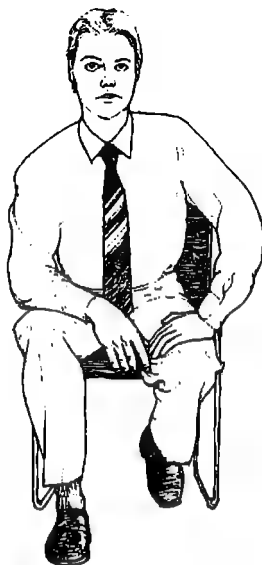
ان المجموعات العدائية - الاستعدادية تستخدمها عارضات الازياء المحترفات لإعطاء الانطباع بأن ملايسهن هي للمرأة الحديثة العدائية التي تفكر في المستقبل. وأحياناً تتم الائمة بيد واحدة، فحسب، على الحصر، واليد الأخرى تقوم بإيمامة أخرى (الشكل [٩٩])، إن ائمات التقييم النقدي هي غالباً ما تُرى في وضعة اليدين على الحصر.



الشكل (٩٩) ائممة اليد على الحصر تُستخدم لجعل الملابس تروق أكثر.



الشكل (١٠١) استعداد لإبقاء لقاء أو حديث، اليدين على الركبتين.



الشكل (١٠٠) مستند للمتابعة



الشكل (١٠٢) انتبه، نجا: منحني إلى الأمام، رصك بالكرسي.

### وضعة البادئ

ان إيماءات الاستعداد التي تؤثر الى رغبة في وضع حدّ للحديث أو اللقاء هي الانحناء الى الامام مع وضع اليدين الاثنتين على الركبتين، (الشكل ١٠١)، أو الانحناء الى الامام مع إمساك الكرسي باليدين معاً، (الشكل ١٠٢). فإذا ما حدثت واحدة من هاتين الإيماءتين خلال الحديث فإنه لمن الحكمة بالنسبة اليك ان تتصدر الموقف وتنتبه. وهذا يتيح لك ان تحتفظ بفائدة سيكولوجية وتحافظ على السيطرة.

## العدوانية الجنسية

إن وضعة الايهامين الموضوعين تحت الحزام أو فوق اعلى الجبين هي ايماءة تُستخدم لاطهار موقف عدائي جنسي. إنها واحدة من الايماءات الاكثر شيوعاً في المسلسلات التلفزيونية من افلام الغرب (= الوسترن) لكي

يُروا المشاهدين رجولة ابطالهم المسلحين بالمسدسات (الشكل ١٠٣). ويستخدم الرجال هذه الايماءة لكي يُظهروا لائر الرجال أنهم غير خائفين. وعندما تُستخدم هذه الايماءة في حضرة الإناث فإنهم قد تترجم الى وأنا رجل، بوسعي أن أسيطر عليك!.

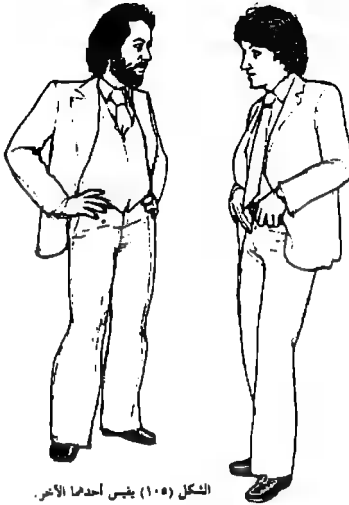
ان هذه الايماءات، مقرونة بانسائي عيين متسعين وقدم واحدة متجهة شطر امرأة، تفك رمزها بسهولة معظم النساء. إنها ايماءة تقدم بطريقة غير شفوية الى النساء مايجبول في خاطرهم. وقد كانت هذه الايماءة مقصورة على الرجال، فحب، ولكن ارتداء النساء البطولونات او الدجينز، كالرجال، سمح لمن باستخداها كالرجال سواء بسواء، ولكن عندما يرتدين البطولون او الدجينز فقط. وعندما ترتدي المرأة ثوباً او ما شابه، فإن الانثى العدائية جنسياً تعرض ايهاماً تحت الحزام او في اعل الجيب...

## العدوان الذكري - الذكري

الشكل (١٠٥) يُظهر رجلين يقيس أحدهما الآخر، مستخدمين خصائص الايماءتين اليدين على الخصر، والايهامين في الحزام. وباعتبار انهما يقفان على زاوية بعيداً أحدهما عن الآخر، والنصفان السفليان من جسديهما مترخيان، فإنه لمن المعقول الافتراض، ان هذين الذكرين يقيان لاشعورياً أحدهما الآخر وأن الهجوم مستبعد الحدوث. وقد يكون



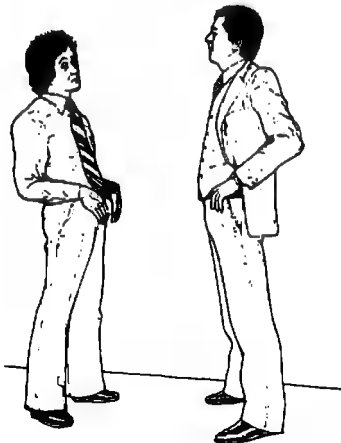
الشكل (١٠٣) وقفة رامي بفر.



الشكل (١٠٥) ينس أحدهما الآخر.

حديثها عابراً أو ودوداً، ولكن جواً تاماً من الاسترخاء لن يوجد بينها ما لم تتوقف ايماءة اليدين على الخصر، وتستخدم بدلاً منها ايماءة الراحة المفتوحة.

لو ان هذين الرجلين كانا متقابلين مباشرة، وأقدامهما مزروعة ارضاً بثبات، لكان من المحتمل أن يحدث بينهما صراع (الشكل ١٠٦).



الشكل (١٠٦) اضطراب ينسر.



الشكل (١٠٤) الأثر المدحجة جنباً.

## إشارات العينين



الشكل (١٠٧) عينان صغيرتان كالخرز.



الشكل (١٠٨) عينا حجرة النرم.

المغضب والسليبي يجعل الانسانين يتقلصان الى ما يسمى عامة وعينان صغيرتان كالخرز، او «عينا الحية». ان العيون تُستخدم كثيراً في التردد والمغازلة؛ والنساء يستعملن ماكياج العينين للتشديد على التباهي بالعينين. اذا كانت امرأة تحب رجلاً، فانها تمدد انساني عينيها امامه، وهو يفك الشيفرة بطريقة صحيحة دون أن يدري أنه يفعل ذلك. لهذا

خلال التاريخ، شغلنا بالعين وتأثيرها في السلوك البشري. وجميعاً قد استخدمنا عبارات من مثل «سهام العينين»، أو «له عينان محادعتان»، أو «لها عينان جذابتان او مغربتان»، أو «كان في عينيه ذلك البريق»، أو «اصابني بالعين الشريرة... الخ، الخ... الخ». عندما نستخدم هذه الجمل، فإننا نشير من غير تعمّد أو قصد الى حجم يؤيّر العين أو انسانها لدى الشخص، وإلى تصرف النظرة المحدقة لدى الرجل او المرأة. في كتابه «العين راوية الحكايات» لهنس، يقول هذا ان العين قد تعطي كل اشارات الاتصالات البشرية الاكثر كسفاً ودقة من دون كل الاتصالات لأنها نقطة بؤرية على الجسم، وانسانا العينين يعملان مستقلين.

في حالات اضاءة معينة يتمدد إنسانا العينين او يتقلصان تبعاً لتغير موقف الشخص او مزاجه من إيجابي الى سلمي، والعكس بالعكس. عندما يُثار الشخص، فإن إنساني عينيّه يمكن ان يتمددا الى أربعة اضعاف حجمهما العادي. وعلى اليقين، ان المزاج

السبب تُدبر اللقاءات الرومنطيقية غالباً على ضوء خافت، الأمر الذي يجعل بؤبؤ العين يتمدد.

ان المحين الشاب - شبانا وصبايا - الذين يتطلعون عميقاً في عيون بعضهم البعض انما ينظرون من دون علمهم الى تمدد البؤبؤ؛ ان كل واحد منهم يغفل متاراً بفعل تمدد بؤبؤ عيني الآخر. وقد دلت الأبحاث انه عندما تُعرض أفلام إباحية، فإن المشاهدين قد يتمدد بؤبؤ عيونهم ثلثي أضعاف حجمه العادي تقريباً. وعندما تُعرض هذه الافلام عليها على النساء يكون تمدد البؤبؤ لديهن اكثر حتى من التمدد لدى الرجال، الأمر الذي يثير بعض الشك بالنسبة الى العبارة القائلة ان النساء أقل إثارة بالإباحية من الرجال.

إن للأطفال والاولاد الصغار انسانيّ عيين أكبر من انسانيّ عيني الراشدين، والانساتان هذان يتمددان باستمرار عندما يكون الراشدون حاضرين في محاولة لكي يُظهروا انهم ذوي اغراء وقتة ما أمكن، ولذا يلقون اهتماماً متواصلاً.

ان الاختبارات التي أجراها خبراء في لعب الورق (الشُّلَّة) تدلّ على ان عدد المباريات التي يكسبها الخبراء تكون أقلّ عندما يخفي خصومهم عيونهم خلف نظارات سواده. مثلاً، اذا أعطى الخصم 4 أصوات في لعبة بوكر، فإن تمدد إنسانيّ عينيه السريع قد يكشفه لاشعورياً الخبير الذي يعتره شعور أنه لا ينبغي ان يراهن على «اللق» (= الدورة) التالي. ان

النظارات السوداء المستخدمة من جانب الخصوم أزلت اشارات بؤبؤ العين، وكانت النتيجة ان الخبراء كسبوا مباريات أقل من المعتاد.

لقد استخدم الصينيون القدماء الذين يتعاطون تجارة المجوهرات تمدد انسانيّ العينين لدى الشارين عندما يتفاوضون معهم على الاسعار. ومنذ قرون مضت، كانت البغايا يضعن في عيونهن قطرات من البلادونة (= حشيشة ست الحسن) في عيونهن لكي يجعلن أنفسهن يدين مرغويات اكثر. وقد اشتهر القطب اليوناني الراحل ارسطو اواناسيس باستخدامه النظارات السوداء عندما كان يقوم بمفاوضات عملية وتجارية بحيث لا تفصح عيناه أفكاره.

هناك عبارة شائعة مفادها «انظر الى عينيّ الشخص عندما تتحدث اليه». عندما تتصل بأحد او تتفاوض معه، تدرب على التحديق اليه في إنسانيّ عينيه، ودع هذين يكشفان لك حقيقة مشاعره.

### تصرف النظر المحدقة

إنه، فحسب، عندما تنظر «عيناً لعين» الى شخص آخر ينشأ أساس حقيقي للاتصال. ففي حين أن بعض الاشخاص يجعلوننا نشعر اننا مرتاحون جداً عندما يتحدثون إلينا، فإن اشخاصاً آخرين يجعلوننا نشعر اننا غير مرتاحين، ومزعجون، وبعضهم يبدو غير جديرين بالثقة. إن لذلك علاقة رئيسية بطول



دوماً من اعتبار الظروف الثقافية قبل القفز الى الاستنتاجات.

ليس طول النظرة المحدقة، وحسب، ذا معنى؛ فإن المهم أيضاً المنطقة الجغرافية من وجه الشخص وجسده التي توجه اليها نظرتك هذه، إذ إن هذه أيضاً تؤثر في نتيجة المفاوضة. هذه الاشارات تُنقل وتُتلقى بطريقة غير شفعية، وهي تترجم بدقة من المتلقي.

#### النظرة المحدقة العملية (الشكل (١٠٩))

عندما يكون هناك مناقشات على مستوى العمل، تصور أن هناك مثلثاً على جبين الشخص الآخر. باحتفاظك بنظرتك المحدقة متجهة الى تلك المنطقة، تنشئ جواً جدياً. ويستشعر الشخص الآخر أنك جاد في الأمر. وتكون قادراً على الحفاظ على السيطرة على



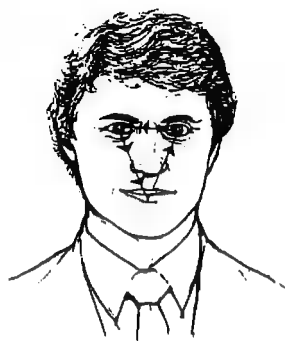
الشكل (١٠٩) النظرة العملية (= التجارية).

المدة التي ينظرون فيها الينا او يشغلون نظرتنا المحدقة وهم يتحدثون. عندما يكون شخص ما غير صادق أو أنه يكتم معلومات، فإن عينيه تلتقي عيننا أقل من ثلث الوقت. وعندما يلتقي نظر شخص ما نظرك أكثر من ثلثي الوقت، فإنه قد يعني امراً من امرين: أولاً، انه يجدهك شيقاً جداً أو مغرباً وجذاباً، وفي هذه الحالة تكون النظرة المحدقة مقرونة بتمسّد إنسانٍ العيين؛ ثانياً، أنه عدائي تجاهك وقد يكون يستخدم تحدياً غير شفهي، وفي هذه الحالة يتخلص إنسانا العيين، يقول أردجايل إنه وجد أنه عندما يجب الشخص (أ) الشخص (ب) يجب (ب) بالمقابل (أ). بكلّيات اخرى، لإقامة علاقة جيدة مع شخص آخر، ينبغي أن تلتقي نظرتك المحدقة نظرته نحو ٦٠ بالمائة الى ٧٠ من الوقت، هذا أيضاً يجعله يشرع في حبك. وليس من المدهش، إذن، ان الشخص العصبي، والحجول الذي يلتقي نظرتك المحدقة أقل من ثلث الوقت نادراً ما يوثق به. في التفاوض، ان النظارات السوداء ينبغي تجنبها طوال الوقت لأنها تشعّر الآخرين أنك تحقّق بهم.

مثل معظم لغة الجسد والايماطات، ان طول الوقت الذي يجتق فيه الواحد بالآخر يحّد ثقافياً. ان الاوروبيين الجنوبيين لديهم ترّد تحديق مرتفع قد يكون مهيناً بالنسبة الى الآخرين، والنظرة المحدقة اليابانية هي بالعنى بدلاً من الوجه اثناء الحديث. تأكد



الشكل (١١١) النظرة الخفية.



الشكل (١١٠) النظرة الاجتماعية.

التحديق البعيد هي من العينين الى المنفَرَج (= الزوايا الناشئة عن انفراج الرجلين). الرجال والنساء يستخدمون هذه النظرة المحدقة لاطهار الاهتمام احدهم بالآخر، واولئك الذين يكونون مهتمين يردون النظرة المحدقة.

#### النظرة المعجلى الجانبية

هذه النظرة المعجلى الجانبية تُستخدم لايصال إما الاهتمام او العداء. عندما تُرافق برفع بسيط للواجبين او بابتسامة، فإنها توصل الاهتمام، وهي غالباً ما تُستخدم كإشارة تودد ومغازلة. وإذا ما ترافقت مع حاجبين متجهين الى أسفل، او جبين متغصن، او مع زاويتي القم المتجهين الى أسفل، فتلك علامة موقف الارتياح، والعداء، والانتقاد.

التفاعل، شرط ألا تسقط نظرتك المحدقة الى ما دون مستوى عيني الشخص الآخر.

عندما تسقط النظرة المحدقة الى ما دون مستوى عيني الشخص الآخر، ينشأ جو اجتماعي. ان الاختبارات التي أجريت على النظر المحدق كشفت أنه خلال اللقاءات الاجتماعية تنظر عينا المحدق ايضاً الى منطقة مثلكة على وجه الشخص الآخر، وفي هذه الحالة بين العينين والفم.

#### النظرة المحدقة الحميمة (الشكل [١١١])

ان النظرة المحدقة هي عبر العينين وتحت الذقن الى سائر اعضاء جسد الانسان. في اللقاءات القريبة، إنها المنطقة المثلكة بين العينين والصدر والتهدين، وبالنسبة الى

## خلاصة

إن المنطقة من جسد الشخص الذي توجّه إليها نظرتك المحدّقة قد يكون لها تأثير على نتيجة أي لقاء وجهاً لوجه. إذا كنت مديراً سيويّخ موظفاً كسولاً، فأني نظرة تستخدم؟ إذا أنت استخدمت النظرة الاجتماعية، فإن الموظف سيقلّ اهتمامه ومبالاته بكلماتك، بغض النظر عن مقدار ارتفاع صوتك أو تهديبك. إن النظرة المحدّقة الاجتماعية ستزعج اللسعة من كلماتك، والنظرة المحدّقة الحميمة إما تخيف الموظف أو تربكه. إن النظرة المحدقة العملية هي النظرة الملائمة للاستخدام إذ إن لها تأثيراً قوياً في المتلقّي، وتطلعه على أنك جاد.

إن ما يصفها الرجال أنها نظرة «تعال» التي تستخدمها النساء تتصل بنظرة عجل جانبية، ونظرة محدّقة حميمة. إذا شاء الرجل أو المرأة تمثيل دور «الصعب الحصول عليها» فإنها يحتاجان، وحسب، إلى تجنّب استخدام النظرة المحدّقة الحميمة، واستخدام النظرة المحدّقة الاجتماعية عوضاً عنها. إن التوقّد أو المغازلة تسم الرجل أو المرأة بأنهما باردان، وغير وديّين. إن وجهة النظر هي أنك عندما تستخدم النظرة المحدّقة الحميمة مع شريك محتمل من الناحية الجنسية، فإنك تفضح اللعبة. إن النساء لخبرات في إرسال وتلقّي هذا النوع من النظرة، ولكن لسوء الحظ معظم الرجال ليسوا كذلك. إن الرجال هم

عادة واضحون عندما يستخدمون النظرة المحدّقة الحميمة، وهم عموماً لا يعون أنهم تلقوا نظرة محدّقة حميمة، مما يجبط المرأة التي تكون قد نقلتها.

## إيماءة سدّ العينين

إن بعض الأشخاص الذين يثرون كثيراً ونحن نتعامل معهم هم أولئك الذين يستخدمون إيماءة سدّ العينين عندما يتحدثون. هذه الإيماءة تحدث لصّدك عن نظره لأنه أصبح ضجراً أو غير مهتم بك، أو لأنه يشعر أنه متفوق عليك. بالمقارنة مع النسبة العادية من ست طرفات عين إلى ثنائي في الدقيقة خلال الحديث، فإن الجفنين يقفلان ويبقيان مقفلين ثانية واحدة أو أطول بقدر ما يحسك الشخص مؤقتاً من فكره. إن السّد هو أن تُترك العينان مغلقتين والاسترسال في النوم، ولكن هذا نادراً



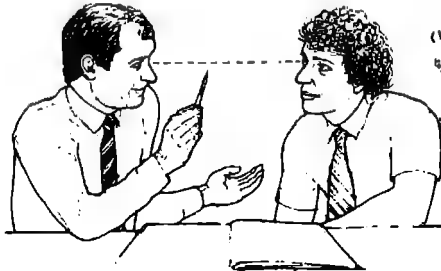
الشكل (١١٢) إيماءة كل شخص.

تُضبط نظرة الشخص المحذقة عندما تمنحه عرضاً مرئياً، باستعمال الكبت، والخرائط، والجداول والرسوم البيانية، وما شاكل. وتدل الأبحاث على أنه من المعلومات التي تنقل إلى الدماغ البشري، فإن ٨٧ بالمائة منها تأتي من طريق العينين، و٩ بالمائة من طريق الأذنين، و٤ بالمائة من طريق سائر الحواس. مثلاً، إذا كان الشخص ينظر إلى المعين أو المساعد البصري وأنت تتحدث، فإنه سيمتص ٩ بالمائة من رسالتك إذا لم تكن الرسالة متعلقة مباشرة بما يراه. إذا كانت الرسالة متعلقة بالمعين أو المساعد البصري، فإنه سيمتص، وحسب،

ما يحدث خلال لقاءات الواحد مع الآخر. إذا ما شعر المرء أنه متفوق عليك، تُقرن إيماءة سدّ العينين برأس مائل إلى الخلف لكي يمنحك نظرة طويلة، المعروفة عامة بـ «النظر باستياء أو ازدراء». عندما ترى إيماءة سدّ العينين خلال محادثة، فتلك علامة أن المقاربة التي تستخدمها قد تكون مسببة رد فعل سلبي، وأن الحاجة تمسّ إلى ملك جديد إذا ما كان سيحدث اتصال فعال (الشكل ١١٢).

#### ضبط نظرة الشخص المحذقة

من الجدير أن ندرس في هذا الحدّ كيف



الشكلان (١١٢ و ١١٣)

استخدام القلم للسيطرة  
على نظرة شخص ما.

من ٢٥ إلى ٣٠ بالمائة من رسالتك اذا كان ينظر الى المعين البصري . ولكن، للحفاظ على ضبط أقصى لنظرته المحدّقة استعمل قلماً أو مؤشرأ للإشارة الى المعين البصري، وفي الوقت نفسه تلفّظ بما يراه (الشكل [١١٣]) ثم، إرفع القلم عن المعين البصري، وامسكه بين عينيه وعينيك

(الشكل [١١٤]). ان لهذا تأثيراً مغنطيسياً في رفع رأسه بحيث يكون ينظر الى عينيك، وهو يرى الآن ويسمع ما تقوله، محققاً هكذا الامتصاص الاقصى لرسالتك. وتأكد من أن راحة يملك الاخرى مرفوعة عندما تتحدّث.

## إيماءات التودّد وإشاراتهِ

واعية (مما دون الوعي): النشاطات العقلية تحت عتبة الوعي مباشرة). في عالم الحيوان، يتبع السلوك التوددي في كل نوع مناهج محدّدة ومفروضة سلفاً. مثلاً، في أنواع عدة من الطيور، يتختر الذكر حول الانثى مُصدراً عرضاً صوتياً، نافشاً ريشه، وقائماً بالكثير من الحركات المعقّدة للفت اهتمامها، بينما تبدو الانثى انها تظهر قليلاً من الاهتمام او لا تبدي أي اهتمام مطلقاً. هذا الطقس مشابه لما يقوم به الحيوان البشري عندما يبدأ التودد. ان تقنية غريهام كانت اظهار ايماءات تودّد ذكرية للإناث المحتملات، واولئك اللواتي كن مهتمات كن يستجبن بإشارات التودّد الانثوية الملائمة، مانحات غريهام الضوء الاخضر غير الشفهي للمتابعة بمقاربة أكثر حميمة.

ان النجاح الذي يلقاه الاشخاص في اللقاءات الجنسية مع أفراد من الجنس الآخر، يتعلّق مباشرة بقدرتهم على ارسال إشارات تودّد للتعرف الى تلك التي تردّ. النساء يعين ايماءات التودّد، كما هنّ واعيات معظم ايماءات الجسد الأخرى، ولكن الرجال هم أقلّ ادراكاً، وغالباً

لي صديق يدعى غريهام طورناً يود كل الذكور أن يكتبوه. فكلما حضر حفلة اجتماعية استطاع بسرعة أن يتفهي النساء المتوفرّات، ويختار منهن واحدة، ويوقت بحلم فيه كل الارقام القياسية (أحياناً لا أكثر من عشر دقائق) تراه يتجه معها صوب المخرج الى سيارته ميمماً شطر شفته. ولقد رأيت حتى يعود الى الحفلة بعد ساعة، ويكرر هذه العملية المذهلة نفسها مرتين اثنتين او ثلاث مرات في الليلة ذاتها. ويبدو أنه مجهز برادار داخلي لإيجاد الفتاة المناسبة في الوقت المناسب، وحملها على مرافقته. كثيرون من الاشخاص يتساءلون: ما هو مفتاح نجاحه؟ لعلك تعرف شخصاً مثل غريهام، وقد سألت نفسك السؤال عينه.

ان البحوث حول التودّد والمغازلة الحيوانية، التي قام بها علماء الحيوان والعلماء السلوكيون تكشف ان الذكور والاناث من الحيوانات تستخدم سلسلة معقدة من ايماءات التودّد، بعضها جلي جداً، والبعض الآخر ماهر الى اقصى حدّ، وان معظمها تتم بكيفية دون

ما يكونون عملياً كلياً بالنسبة اليها.

وكان جديراً بالملاحظة ان النساء وصفن غريهام بأنه ذو جاذب جنسي، و«رجولي»، و«شخص يجعلك تشعرين بأنك انثى»، ردود فعلهن على مجموعة إشارات المتواصلة بالنسبة الى التودّد. الرجال، من جهة أخرى، وصفوه بأنه «عدائي»، و«غير مخلص»، و«مغرور»؛ ردّ فعلهم على المنافسة التي يمثلها غريهام. على ذلك كان له قلة من الاصدقاء الرجال، والسبب في ذلك ينبغي أن يكون واضحاً. لا رجل يجب منافساً على اهتماماته بأنثاه.

غالباً ما يُطرح هذا السؤال: «أي إيماءات وحركات جسدية يستخدم الناس لإيصال الرغبة في التورط؟» سنورد الآن لائحة بالإشارات التي يستخدمها الجنسان، الحشن والناعم. لاجتذاب شركاء/ شريكات محتملين/ محتملات بالنسبة إلى الامور الجنسية. وستلاحظ انه سيُكرّس مجال اوسع لإشارات التودّد لدى النساء أكثر من إشارات الرجال؛ وذلك بسبب أن للنساء مدى اوسع من مدى الرجال للتودّد والمغازلة.

في حين أن إشارات التودّد تُدرّس وهي متعمّدة، فإن إشارات أخرى تُقدّم كلياً لاشعورياً. كيف تتعلّم هذه الإشارات أمر يصعب تفسيره، والنظرية الشائعة هي انها قد تكون فطرية (= غريزية، موروثه).

لاحظ الدكتور ألبرت شغلن في مقال له

بعنوان، «التصرّف شبه التوددي في العلاج النفسي» أنه عندما يدخل أحد في رفقة فرد من أفراد الجنس الآخر، تحدث بعض التغيرات الفسيولوجية. وقد وجد أن عضلة النبرة العالية تظهر بوضوح استعداداً للقاء جنسي محتمل، ويقلّ «الانتفاخ» حول الوجه والعينين، ويختفي ارتخاء الجسد، ويتأ الصدر، وتغور المعدة اوتوماتيكياً، ويختفي هبوط البطن العظيم، ويتخذ الجسد وضعة منتصبة، ويبدو الشخص انه أفتى في مظهره. ان المكان المثالي لمراقبة هذه التغيرات هو الشاطئ عندما يقترب الرجل والمرأة احدهما من الآخر الى مسافة ما. إن التغيرات هذه تحدث عندما يكون الرجل



الشكل (١١٨) إيماءة تأتق رجالية. (تمّ حذف الاشكال ١١٥ و١١٦ و١١٧ لأنها لاجبة ولاضحة).

والمرأة قريين أحدهما من الآخر لكي تلتقي  
نظرتاهما المحدثتان أحدهما بالآخرى، ويظلان  
كذلك حتى بعد ابتعادهما، وفي ذلك الوقت  
تعود الوضعة الأصلية.

### إيماءات تؤدّد الذكر

مثل معظم الأنواع الحيوانية، يعرض  
الذكر البشري سلوك التأنق لدى اقتراب  
الأنثى. فضلاً عن ردود الفعل الفسيولوجية  
الآوتوماتيكية التي سبقت الإشارة إليها، فهو  
يمسك حنجرته ويسوّي ربطة عنقه. وإذا لم  
يكن يضع ربطة عنق، فإنه قد يمسّ قَبْته أو  
ينفض غباراً خيالياً من على كتفه، ويعيد تنظيم  
أزرار طرف كم القميص المعدنية، أو قميصه،  
أو معطفه أو أي قطعة ملابس أخرى. وقد  
يتأنق بملبس شعره.

إن أكثر عرض جنسي عدائي يمكن أن  
يقوم به تجاه الأنثى هو إيماءة الإبهامين في الحزام  
التي تركز الانتباه على منطقتي التناسلية (الشكل  
١٠٣). وقد يدير جسده نحوها ويوجّه قدمه  
إليها. إنه يستخدم النظرة المحدّقة الحميمة  
(الشكل ١١١)، ويلفت نظرتها المحدّقة لكسر  
من الثانية أطول من المعتاد. إذا كان حقاً  
متحمساً، فإن إنسانيّ عينيّه يتمددان. وهو  
غالباً ما يقف ويدهاء على خصره (الشكل ٩٨)  
للتشديد على حجمه الجسديّ ويبرز استعداده  
للتورط مع الأنثى. وعندما يجلس أو ينحني  
على جدار، فقد يباعد ما بين رجليه ليعرض  
وضعاً مفرشخاً.

عندما يتعلّق الأمر بطقوس التودّد « فإن  
معظم الرجال هم فعّالون مثل شخص يقف في  
نهر ويحاول أن يمسك السمك بضربه على  
الرأس بعضاً. والنساء، كما سنرى، لديهن  
طعوم أكثر ومهارات في صيد السمك لكي  
يصطدنه أكثر ممّا يرجو أي رجل أن يلتقط من  
السمك.

### إيماءات التودّد الانثوية وإشاراته

تستخدم النساء معظم إيماءات التأنق  
الأساسية مثل الرجال، بما في ذلك لمس  
الشعر، وتلميس الملابس، مع اليد أو اليدين  
الائتني على الخصر، والقدم والجلد متجهين  
صوب الذكر، وامتداد النظرة المحدّقة الحميمة  
ومضاعفة الاتصال بالعينين. وهن يعتمدن إيماءة  
الإبهامين في الحزام، التي تستخدم على الرغم  
من أنها إيماءة عدائية رجالية، بمهارة انثوية؛  
وبعرض إبهام واحد يُدسّ داخل حزام، أو  
يتأّ من حقيبة يدوية أو من جيب.

### رفع الرأس

يُرفع الرأس أو يردّ إلى الوراء بحركة  
مفاجئة لايصال الشعر إلى الكتفين أو لإبعاده  
عن الوجه. حتى النساء ذوات الشعر القصير  
قد يستخدمن هذه الإيماءة.

### الساعدان المكتوفان

إن أنثى مهتمة ستكشف تدريجياً عن  
ساعديها البضين الناعمي البشرة والملمس امام





الشكل (١٢٠) امرأة تقوم بإيماءة تائق.

واقفة، وتتأقظ ذلك مع المرأة المدافعة جنسياً التي تبقي رجليها متصالبتين ومعاً طوال الوقت.  
الخصران الملفوفان

للخصرين التفاف بارز لدى السير لتركيز  
الانتباه على المنطقة الحوضية.

ان بعض ايماءات التردد النسائية المعقولة  
التالية قد استخدمت طوال قرون للدعاية من  
أجل بيع السلع والخدمات.



الشكل (١١٩) مجموعة توفد تستخدم لبيع السكار.

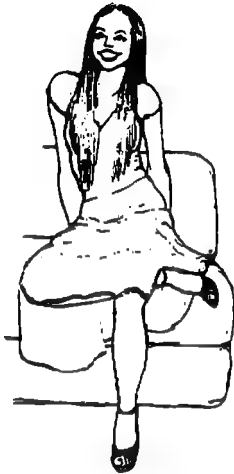
الشريك الذكر المحتمل. وقد اعتبرت منطقة  
الساعدين إحدى أكثر المناطق إثارة في الجسد.  
وتُكشف راحتا اليدين للرجل أثناء الحديث.  
والنساء اللواتي يدخن السكاير يجدن القيام بهذا  
الكشف الملعذب (بإدناء شيء مرغوب فيه ثم  
إبعاده عن نحو موصول) الساعد/ راحة اليد  
بسيطاً جداً وهن يدخن السكاير. إن كشف  
الساعدين ورفع الرأس غالباً ما يقوم بهما  
المنحرفون جنسياً من الرجال الذين يوتقون ان  
يتخذوا مظهراً نسائياً.

#### الرجلان المنفرجتان

تكون المباعدة بين الرجلين أكثر من  
المعتاد إذا لم يصل الرجل بعد الى المسرح.  
وهذا يحدث سواء أكانت المرأة جالسة أو

### النظرة الجانية

بحفنين متدلين جزئياً، تلفت المرأة نظرة الرجل المحذقة وقتاً كافياً لكي يلاحظ ذلك، ثم تنظر بعيداً بسرعة. ان لذلك شعوراً معذباً باختلاس النظر الى الرجل، واختلاس الرجل النظر اليها، ويمكن ذلك ان يشعل نيران الرجل العادي.



الشكل (١٢١) نقطة الركبة.

### القم المفتوح قليلاً، والشفتان الرطبتان

يصف الدكتور دزموند موريس ذلك بأنه «تُكر بيثي ذاتي» (ابتغاء التحفّي أو الحماية الذاتية... الخ)، إذ ان المقصود هو الرمز الى منطقة المرأة التناسلية. وقد تُجعل الشفتان تبدوان رطبتين إما باستعمال اللعاب او مساحيق التجميل. كلا الأمرين يمنح المرأة مظهر الدعوة الجنسية.

### أحمر الشفاه

ان استعمال أحمر الشفاه تقنية استُخدمت منذ آلاف السنين لإبراز هذا الجزء الجميل من الوجه الأنثوي.

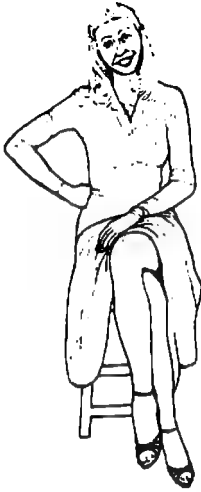


الشكل (١٢٢) الحذاء بقدم مفتاحاً.

### إيماءات الرجلين المتصالبتين النسائيتين

غالباً ما يجلس الرجال وقد باعدوا رجليهما بعرض مفرشخ عدائي، في حين أن النساء يستخدمن تصالب الرجلين كحماية لمنطقتهن التناسلية.

مع نقطة الركبة (الشكل ١٢١)، توضع رجل تحت الأخرى، وتشير الى الشخص الذي



تجده مثيراً للاهتمام. وهذه وضعة استرخاء كبير  
تنزع الرسميات من الحديث، وتمنح الفرصة  
لعرض سريع للفخذين.

إن معظم الرجال يتفقون على أن التفاف  
الرجلين (الشكل ١٢٣) هو وضعة الجلوس  
التي تستخدمها النساء وتروق للرجال كثيراً. انها  
إيماءة تستخدمها النساء شعورياً لاجتذاب  
الانتباه.

وثمة إشارات أخرى تستخدمها النساء  
تتضمن تصالب الرجلين وفك التصالب ببطء  
امام الرجل، وضرب الفخذين بيدها بلطف  
مشيرة الى رغبة في لمسها. وهذا يُرفق غالباً  
بالتحدث بصوت خافت.

الشكل (١٢٣) التفاف الساقين.



الشكل (١٢٤) دون العودة الى ما قرأت، كم يمكنك أن تتعدّد من إيماءات وإشارات التودّد في هذه الصورة؟

## سيكار، وسكاير، وغلايين، ونظارات

### إيماءات التدخين

والاشعال، والقرع، والملء او الحشو، والصّر، والنث بالغليون، وتلك طريقة جد مفيدة للتخلّص من التوتر عندما يكونون فريسة الضغط. وقد بيّنت البحوث عن المبيعات ان مدخني الغليون غالباً ما يستغرق انخاضهم القرارات وقتاً أطول للشراء مما يقتضي مدخني السكاير أو غير المدخنين، وأن طقس الغليون غالباً ما يحدث خلال اللحظات المتوترة في لقاء المبيع. ويبدو أن مدخني الغليون هم اشخاص يحبون أن يؤخروا أو يؤجلوا اتخاذ القرارات، ويستطيعون ان يقوموا بذلك بطريقة غير فضولية ومقبولة اجتماعياً. فإذا أردت قراراً سريعاً من مدخن غليون، إخضب غليونه قبل المكالمة.

### مدخنو السكاير

مثل تدخين الغليون، إن تدخين السكاير هو إزاحة توتر داخلي، وهو يتيح وقتاً للتأخير أو التأجيل، ولكن مدخن السكاير غالباً ما يبلغ قراره بأسرع مما يفعل مدخن الغليون. إن مدخن الغليون هو، في الواقع،

التدخين هو مظهر خارجي لاضطراب او نزاع داخلي، وليس له سوى علاقة صغيرة بإدمان النيكوتين. إنه واحد من أنشطة الإزاحة التي يستخدمها الناس في مجتمع اليوم الضاغط كثيراً لإطلاق التوترات التي تنكس من اللقاءات الاجتماعية والعملية. مثلاً، إن معظم الناس يجتنبون توتراً داخلياً وهم ينتظرون في عيادة طبيب الأسنان لانتزاع ضرس. وفي حين يغطي المدخن قلقه بالتدخين، فإن غير المدخنين يقومون بطقوس أخرى من مثل الصقل، وقضم الاظافر، والقرع بالاصبع والقدم، وتعديل الزرّين المعدنين في كمّ القميص، وحك الرأس، وسحب الحاتم من الاصبغ ثم إعادته الى مكانه، واللعب ببربطة العتق، وعرض إيماءات أخرى متعددة تفيدنا ان الشخص هذا يحتاج الى إعادة اطمئنان.

### مدخنو الغليون

يقوم مدخنو الغليون بطقوس التنظيف،



الشكل (١٢٦) للدخان الى أسفل: سلمي، كرم، مرتب.



الشكل (١٢٥) للدخان الى أعلى: واثق بنفسه، مغرور، ايجابي.

نفث الدخان، ومن زاوية الفم، بدلاً على موقف حتى أكثر سلبية أو كرم. ان هذا يفترض، طبعاً، أن المدخن لا ينفث الدخان إلى أعلى ليتجنب الإساءة إلى الآخرين؛ في تلك الحالة كان يمكن أن ينفث الدخان في أي من الاتجاهين.

في الأفلام السينمائية، يُمثل رئيس عصابة راكبي الدراجات البخارية أو زعيم نقابة مجرمين عادة شخصاً خشناً، ميل عندما يدخن، برأسه الى الوراء بحدة، وبذقة مضبوطة، فينفث الدخان نحو السقف ليدل على تفوقه بالنسبة الى سائر أفراد العصابة. على النقيض، غالباً ما صُوّر هفري بوغارت كشفي (= غانغستر) أو كمجرم يمسك دوماً بسيكارته مقلوبة يده، و ينفث الدخان الى أسفل من

مدخن سيكارة يحتاج الى وقت أطول مما تسمح به سيكارته للتأخير أو التأجيل في اتخاذ القرارات. ويتضمن طقس السيكارة الفرع، واللف، والنقر بالاصبع، والتلويح وسائر الالامئات الصغيرة التي تشير إلى أن الشخص إنما يختبر توتراً أكثر مما هو طبيعي.

إن إشارة واحدة معينة تدل على ما إذا كان موقف شخص ما ايجابياً وسلبياً تجاه ظروفه؛ الاتجاه الذي ينفث فيه دخان السيكارة، أهو الى أعلى أو إلى أسفل. إن الشخص الذي يشعر أنه ايجابي، أو مغرور، أو واثق بنفسه سينفث الدخان الى أعلى معظم الوقت. وعلى النقيض، الشخص الذي يكون في إطار فكري سلمي، أو كرم، أو مرتاب سينفث الدخان الى أسفل معظم الوقت. ان

أن يلعبوا «الدَّق» (= الجولة) التالي إذ إنهم قد يُغلبون. إن مراقبة إيماءات التدخين في مجال المبيع تُظهر أنه عندما يُطلب الى المدخن ان يشتري، فإن أولئك الذين يكونون توصّلوا الى قرار ايجابى ينفثون الدخان إلى أعلى، في حين أن أولئك الذين قرروا ألا يشتروا ينفثون الدخان الى أسفل. إن البائع المتجول اليقظ الذي يرى دخان السيكارة منفوثاً الى أسفل خلال ختام صفقة مبيع، يمكنه أن يعيد بيع الزبون بذكر كل الفوائد التي قد يلقاها بشرائه المنتج، لينجح للزبون الوقت الكافي لإعادة النظر في قراره.

#### مدخنو السيكار

السيكارات قد استُخدمت دوماً كوسيلة لإظهار التفوق بسبب كلفتها وحجمها. إن المدير الاداري الرفيع المقام، وزعيم العصاة، والاشخاص الرفيعي الوضع اجتماعياً يدخنون غالباً السيكار. إن السيكارات تستخدم للاحتفال بانتصار أو انجاز من مثل مولد طفل، او زفاف، او عقد صفقة تجارية، أو كسب جائزة في اليانصيب. وليس مدهشاً أن معظم الدخان الذي يُنفث من جانب مدخني السيكار بوجهه الى أعلى. وقد حضرت مؤخراً عشاء احتفالياً وُزِع فيه السيكار تجاناً، وكان من الشيق ملاحظة أن من بين الاربعمائة سيكار التي وُزعت على المدخنين كان ٣٢٠ مدخنًا ينفثون الدخان الى أعلى.

زاوية فمه، وهو يخطط لاقتحام سجن أو أي نشاط ملتبس. ويبدو أن هناك علاقة بين كم يشعر المرء انه شخص ايجابى أو سلبي والسرعة التي ينفث فيها الدخان. وبقدر ما تكون سرعة نفث الدخان إلى أعلى يشعر الشخص بالتفوق أو بالثقة بالنفس؛ وبقدر ما ينفثه إلى أسفل يشعر بأنه سلبي اكثر.

إذا كان لاعب الورق (ورق الشدة) الذي يدخن وُزِع له ورق ممتاز، فإنه على وجه الاحتمال، ينفث دخان سيكارته الى أعلى، بينما اذا لم يكن السورق مهتماً، فإن ذلك قد يجعله ينفث الدخان الى أسفل. إن بعض لاعبي الورق يستخدمون ايماءة الوجه اللامعبر (= الذي لا تظهر عليه الانفعالات) - وجه لاعب البوكر - عندما يلعبون الورق كوسيلة لعدم ابراز أي إشارات جسدية يمكن ان تفضحهم، بينما يجب لاعبون آخرون أن يكونوا عمليين ويستخدموا لغة جسدية ليضللوا اللاعبين الآخرين ويخبروهم الى شعور زائف بالامان. اذا كان لاعب البوكر، مثلاً، قد جمع بين يديه أربعة أصوات، وأراد ان يخدع سائر اللاعبين، يوسعه أن يلقي بالاوراق مقلوبة على المائدة بقرف ثم يرسل شتيمة أو يطوي ذراعيه ويتخذ وضعة غير شفوية تدل على أنه تلقى ورقاً غير جيد. ثم إذ ذاك، يجلس باستواء وعج سيكارته ثم ينفث الدخان إلى أعلى! عقب قراءة تلك هذا الفصل، ستكون الآن واعياً أنه من غير الحكمة بالنسبة الى اللاعبين الآخرين



الشكل (١٢٧) استهبال.

## إشارات تدخين عامة

إن قرع طرف السيكار أو السيكارة المتواصل فوق المنفضة يدل على أنه يحدث نزاع داخلي، وأنت قد تحتاج إلى إعادة طمأنة المدخن. هنا أيضاً، ظاهرة تدخين شبيقة. إن معظم المدخنين يدخنون سيكارتهم حتى طول معين قبل إطفائها في المنفضة. وإذا أشعل المدخن سيكارة وأطفأها على حين غرة في وقت مبكر أكثر مما هو معتاد، فقد دُلَّ على قراره بإنهاء الحديث. إن انتظار إشارة الانهاء هذه قد يسمح لك بالسيطرة على ختام الحديث، جاعلاً الأمر يبدو أن قضية الانهاء كانت فكرتك.

## التأخير أو التأجيل

مثل تدخين الغليون، إن إمالة النظارات في الفم يمكن أن تُستخدم لتأجيل قرار أو تأخيره. في المفاوضة، تبين أن تلك الإمالة تبدو غالباً جداً في ختام المناقشة عندما يكون قد طُلب إلى الشخص أن يتخذ القرار. إن فعل تناول النظارتين على نحو متواصل وتنظيف عدستيهما هو طريقة أخرى يستخدمها من يضعون نظارات على عيونهم لكسب الوقت من أجل اتخاذ القرار. وعندما ترى هذه الإمالة مباشرة عقب طلب معرفة القرار، فإن الصمت هو أفضل تكتيك.

إن الإمالات التي تلي إمالة التأخير أو التأجيل هذه تشير إلى نية الشخص، وتسمح للمفاوض اليقظ بأن يستجيب وفقاً لذلك. مثلاً،

## إمالات بالنظارات

إن كل معين أو مساعد اصطناعي يستخدمه الإنسان يمنح مستخدمه فرصة القيام بالكثير من الإمالات الكاشفة، وتلك هي حتى الحالة بالنسبة إلى الذين يستعملون النظارات. إن إحدى الإمالات الأكثر شيوعاً هي وضع ذراع من ذراعي إطار النظارتين في الفم (الشكل ١٢٧).

يقول دزموند موريس إن فعل وضع الأشياء على الشفتين أو في الفم هو محاولة مؤقتة من جانب الشخص ليعيش الأمان الذي اختبره وهو بعد طفل يرضع من ثدي أمه، مما يعني أن النظارات في الفم هي أساساً إمالة إعادة طمأنة. إن المدخنين يستعملون سيكايرهم للسبب نفسه، والولد يمص إصبعه.



يكون عند الطرف الآخر المتلقي هذه النظرة قد يشعر أنه يحاكم أو يُنعم النظر فيه ويُفحص . ان النظر من فوق النظارتين قد يكون غلطة جَدّ مكلفة ، إذ إن المستمع يتجيب حتماً لهذه النظرة بذراعين مطويتين ، ورجلين متصالبتين ، وموقف سلبي متطابق . يتعبى على مستعلمي النظارات نزعها عندما يتحدثون ، وإن يعيدوها الى مكانها امام عيونهم عندما يصفون . ان ذلك لا يجعل الشخص الآخر مسترخياً ، وحسب ، بل إنه يتيح لمستعملها ان يسيطر على الحديث . ويعلم السامع بسرعة أنه عندما تنزع النظارات ، ينبغي له أن يقاطع مستعملها ، وعندما تعاد الى مكانها فإنه يُستحسن ان يبدأ الكلام .

إذا اعاد الشخص وضع النظارتين امام عينيه ، فإن ذلك يعني غالباً أنه يودّ ان «يرى» الوقائع او الحقائق مجدداً ، بينما ان طَيّ النظارتين ، ووضعهما جانباً يشير ان النية في إنهاء الحديث .

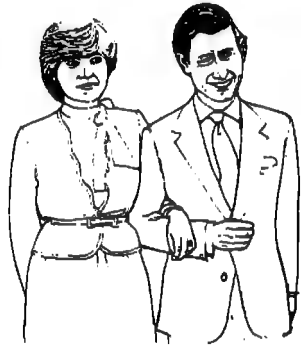
#### النظر من فوق النظارتين

استخدم الممثلون السينمائيون في الافلام التي صُوّرت خلال العشرينات والثلاثينات هذه الایماغة لتصوير شخص يجب الانتقاد او شخص يجب المحاكمة العقلية من مثل رئيس مدرسة رسمية انكليزية . وغالباً ما يكون الشخص واضعاً امام عينيه نظارتَي القراءة ، ويمجد مناسباً اكثر النظر من فوق اعلاهما ، عوضاً عن نزعها للنظر الى الشخص الآخر . والشخص الذي



## إيماءات إقليمية وامتلاكية

آخر. مثلاً، إذا كنت ستلتقط صورة فوتوغرافية لصديق وسيارته الجديدة، أو بيته أو قاربه الجديدين، أو أي ممتلكات شخصية أخرى، فإنك ستجد حتماً أنه ينحني فوق ملكيته المكتسبة حديثاً، وازعاً قدمه عليها أو مطوقاً أياها بذراعه (الشكل ١٣٠)، وعندما يلمس هذه الملكية، فإنها ترمي امتداداً لجسده، وبهذه الوسيلة يُظهر للآخرين أنها تخصه. ان المحيين من الشبان والصبيايا يكون، على نحو متواصل، أيدي بعضهم بعضاً، أو يضعون أذرعهم حول بعضهم بعضاً في المواقف العلنية والاجتماعية لِيُبرزوا للآخرين ادعاء بعضهم بعضاً. إن المدير الإداري يضع قدميه فوق طاولة مكتبة أو ادراجها أو تراه ينحني على مدخل مكتبه لِيُظهر ادعائه ذلك المكتب ومفروشاته.



الشكل (١٢٩) المرافقة على المطالبة بشيء.

### إيماءات إقليمية

مع ذلك، ان الطريقة السهلة لتخويف احد هو ان تنحني فوق شيء يمتلكه، أو ان تجلس فوقه، أو أن تستخدمه دون إذنه. إضافة الى وضوح اسائة استعمال إقليم شخص ما او ممتلكاته من مثل الجلوس الى مكتبه او اقتراس

ينحني الناس بعضهم على بعض، او على أشياء لإظهار ادعاء اقليمي بالنسبة الى ذلك الشيء او الشخص. والانحناء قد يُستخدم كذلك كطريقة للسيطرة او التخويف عندما يكون الشيء المنحني عليه يخص شخصاً

إن بعض الأشخاص من مثل الشخص المين في الشكل (١٣١)، هم منحنون معتادون على مداخل المكاتب ويمضون في الحياة مخيفين معظم الناس منذ التعارف الاول. هؤلاء الأشخاص يُنصحون كثيراً بأن يمارسوا وضعة متصبية مع إبراز راحات أيديهم لإعطاء انطباع جيد بالنسبة الى الآخرين. ان الناس يشكلون ٩٠ بالمائة من رأيهم فيك في الثواني السبعين الاولى من لقاءك، ولن تحظى بفرصة ثانية لإعطاء او تقديم انطباع أول!



الشكل (١٣٠) إيماءة تظهر الاعتراف بالتسلط.



الشكل (١٣١) المنحرف.

سيارته دون سؤاله ذلك، هناك تقنيات تخويف اخرى جد بارعة. إحداها الانحناء على مدخل مكتب شخص آخر او الجلوس فوق معقده من دون قصد.

وكما سبق ذكره، إن البائع الذي يزور زبوناً في منزله، يُنصح بأن يسأله «أي مقعد ينحك؟» قبل أن يجلس، إذ إن الجلوس على الكرسي الخطأ يخيف الزبون ويجعله بعيداً، وقد يكون لذلك تأثير سئ في فرصة اجراء عقد بيع ناجح.

## إيماءات الامتلاك



الشكل (١٣٢) انعدام الاهتمام.

موقف الرئيس الى انعدام الاهتمام او اللامبالاة بسبب ايماءة خلوه من الهم. بكلمات اخرى، إنه قليل الاهتمام بالنسبة الى الموظف او مشكلته، وقد يشعر ان وقته يُهدر بـ «القصة القديمة نفسها».

هناك سؤال بعد ينبغي أن يُطرح: «أي شيء لا يبالي به الرئيس؟».

قد يكون درس مشكلة الموظف، وقرّر أنها ليست حقاً مشكلة رئيسية، ولعله حتى أصبح غير مهتم بالموظف او بات لا مبالياً

ان موظفي الادارات مذنبون خاصة باستخدامهم، على نحو متواصل، الایماءات التالية. فلقد لوحظ ان الموظفين الذين عُيّنوا حديثاً في وظائف إدارية يبدأون على حين غرة باستعمالها، على الرغم من حقيقة أنهم لم يسبق لهم قط ان استعملوها قبل تعيينهم.

ومن الطبيعي ان نفترض ان وضعة الرجل في الشكل (١٣٢) تعكس موقفاً هادئاً، ومسترخياً، ومتهجاً لأن ذلك ما هو في الواقع. ان ايماءة الرجل فوق الكرسي لا تعني وحسب، امتلاك الرجل ذلك الكرسي المعين او ذلك المدي المعين، ولكنه يشير كذلك الى ان آداب السلوك المعتادة قد تسترخي.

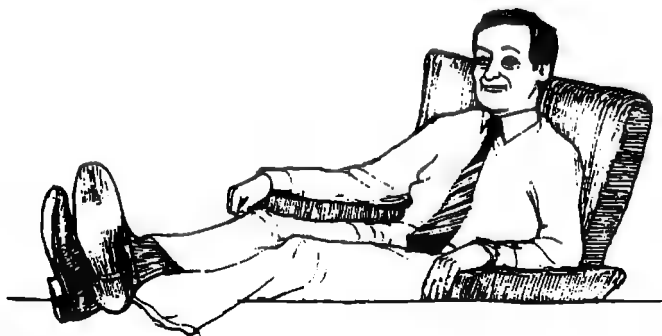
من الشائع ان نرى صديقين حميمين يجلسان هكذا، يضحكان و«بنكتانه» احدهما مع الآخر، ولكن لتدرس تأثير هذه الایماءة في ظروف مختلفة ومعناها. خذ، مثلاً، هذا الموقف النموذجي: لدى موظف مشكلة شخصية، فيدخل مكتب رئيسه ليأله النصح بالنسبة الى حلّ ممكن. وهو إذ يقوم بالشرح والتوضيح ينحني الى الامام فوق كرسية، ويداه على ركبتيه، ووجهه متجه الى أسفل، ويبدو مكتئباً، ونبرة صوته خفيفة. ويصفي الرئيس بتركيز، وهو جالس بلا حراك، ثم فجأة ينحني الى الوراء فوق كرسية، ويضع احدى رجليه فوق ذراع الكرسي. في هذه الظروف تغیر

أقليمية/ امتلاك واضحة، بل انه كان يلجأ الى نسخ أكثر براعة من مثل وضع قدمه فوق الدرج الأسفل في مكتبه، ضاعطاً برجله بقوة على قائمة المكتب لتأكيد ادعائه ملكية المكتب.

ان هذه الاماءات قد تكون جد مزعجة اذا ما جرت خلال التفاوض، ومن الحيوي ان يغير الشخص وضعته لانه بقدر ما يبقى في وضعة لرجل فوق الكرسي، او القدم فوق المكتب، تطول المدة التي يبدو فيها موقفه لامبالياً او عدائياً. والطريقة السهلة للقيام بذلك هو أن تناوله شيئاً لا يسعه بلوغه، وتطلب اليه أن ينحني وينظر اليه، أو اذا كتبنا صاحبي ظرف ونكته، فقل له ان هناك فتقاً في بنطلونه!

نجاهه. وبينما يبقى في وضعة الرجل فوق ذراع الكرسي، فقد يكون رسم ربما نظرة اهتمام على وجهه خلال المناقشة لتغطية انعدام اهتمامه. وقد يكون حتى انهى المناقشة بالقول للموظف انه لا ينبغي أن يقلق، وان المشكلة ستختفي بكل بساطة. وعندما يغادر الموظف المكتب، قد يتنفس الرئيس الصعداء ويقول لنفسه: «شكراً للسماء، لقد ذهب!»، ويُترجل رجله عن الكرسي.

لو ان كرسي الرئيس لم يكن ذا ذراعان (وذلك أمر غير محتمل؛ لأن مثل هذا الكرسي هو للزائرين)، فقد كان يُرى وقد وضع رجلاً او الرجلين الاثنتين معاً فوق المكتب (الشكل [١٣٣]). فاذا ما دخل المكتب رئيسه، فإنه من غير المحتمل أن يستخدم الرئيس (الاول) ايماءة



الشكل (١٣٣) ادعاء بامتلاك الطاولة.

## نسخ كربونية وصور في المرأة

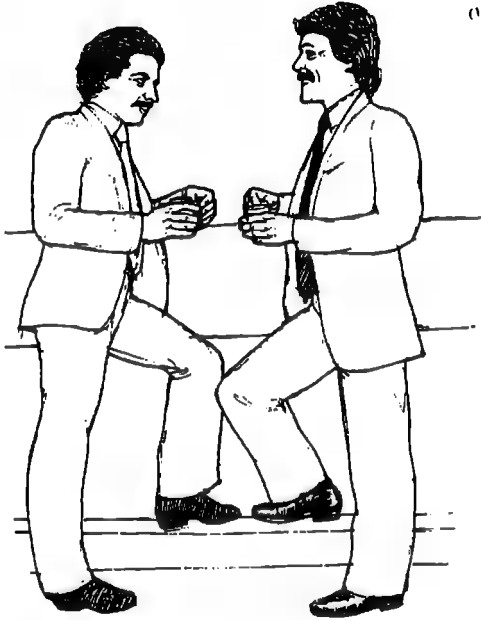
على اتفاق. ان هذا النسخ أيضاً يحدث في ما بين الاصدقاء الحميمين او الاشخاص الذين هم على المستوى عينه، ومن الشائع رؤية الزوجين يسيرون، ويقفان، ويجلسان، ويتحركان بطريقة متشابهة. لقد وجد شفلن ان الاشخاص الغرباء يتحاشون، بتعمد، الوضعيات المشتركة. ان معنى النسخ الكربوني قد يكون من اهم الدروس غير الشفهية التي يسعنا تعلمها، لأن ذلك وسيلة واحدة يقول لنا فيها الآخرون انهم يوافقوننا، أو يحبوننا، وهي كذلك وسيلة لنا لنقول للآخرين إننا نحبهم، بنسخنا، وحب، ايماءاتهم.

إذا رغب موظف في تنمية علاقة مباشرة أو إيجاد جو مسترخٍ مع موظف آخر، فإنه انما يحتاج، فحسب، الى نسخ وضعية الموظف هذا لكي يحقق هذه الغاية. وكذلك ان موظفاً يُرجى له مستقبل ناجح قد يكون ينسخ ايماءات رئيسه في محاولة لإظهار الموافقة. باستخدام هذه المعرفة، من الممكن التأثير في لقاء وجهاً لوجه بنسخ الايماءات والوضعات الايجابية لدى الشخص الآخر. ان لذلك تأثير وضع

في المرة التالية التي تحضر فيها حفلة اجتماعية، او تذهب الى مكان يلتقي فيه الناس ويتفاعلون، سجل عدد الاشخاص الذين يتبنون ايماءات المتشابهة ووضعية الشخص الذي يتحدثون معه. هذا «النسخ الكربوني» هو وسيلة يقول بموجبها الشخص للشخص الآخر إنه على اتفاق مع أفكاره ومواقفه. بهذه الطريقة يقول الواحد للآخر، بكيفية غير شفهية، «كما ترى، أنا أفكر مثلاً تفكر، لذا فانا انسح وضعتك وإيماءتك».

ان هذه المحاكاة اللا شعورية هي شيقة بالنسبة إلى الملاحظة. خذ، مثلاً، الرجلين الواقفين امام مشرب الفندق في الشكل (١٣٤). لقد عكسا كما في المرأة ايماءات احدهما الآخر، ومن المعقول الافتراض انها يناقشان موضوعاً لديها الافكار والمشارع نفسها حوله. اذا ما فك احدهما تصالب ذراعيه ورجليه أو وقف على قدم واحدة، فإن الآخر سينسخ على منواله. وإذا ما وضع واحد منها يده في جيبه، فإن الآخر سيجذو حذره، وستواصل هذه المحاكاة طالما أن الرجلين هما

الشكل (١٣٤)  
تفكير مماثل.



كنت أقدمه. وكذلك، لو ان الزبون المحتمل بدأ بنسخ ايماءاتي، لكانت النتيجة عقد صفقة البيع.

مع ذلك، قبل نسخ ايماءات الشخص الآخر لدى التفاوض، من الحيوي ان تؤخذ علاقتك بذلك الشخص بعين الاعتبار. لنقل، مثلاً، ان الكاتب الادبي مرتبة في شركة كبيرة قد طالب بزيادة مرتبه، واستدعي الى مكتب

الشخص الآخر في اطار من الفكر المتلقي والمسترخي، لما يسمه ان «يرى» انك تفهم وجهة نظره (الشكل ١٣٥).

عندما كنت ابيع بوالص ثامين، ألفت ذلك تقنية فعالة بالنسبة الى زبون محتمل «بارد». فتعمدت نسخ كل حركة من الحركات التي يقوم بها الزبون المحتمل حتى أوجدت علاقة قوية كفاية للساح بمتابعة العرض الذي



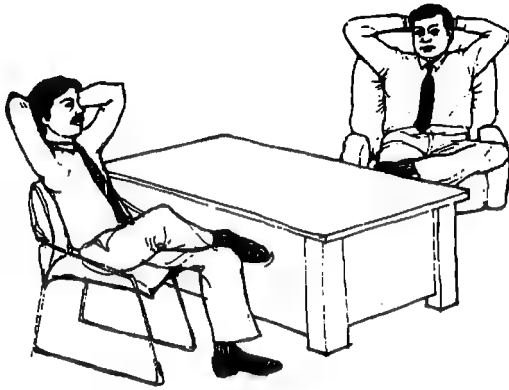
الشكل (١٣٥) بنسخ إيماءات الشخص الآخر للحصول على القبول.

الوضعات في حضرة اشخاص يعتبرونهم أدنى منهم مرتبة أو مستوى. بالتخاذل الوضعة نفسها تستطيع بفعالية أن تحبطهم وتجبرهم على تغيير موقفهم، مما يسمح لك بالسيطرة.

وتدل الابحاث أنه عندما يستخدم زعيم جماعة ما بعض الإيماءات والوضعات، فإن الرؤوسين يحملون حذوه. والزعماء أو القادة كذلك ينزعون الى أن يكونوا الاوائل في الجماعة إذ يدخلون مكاناً ما، ويحبون ان يجلسوا على طرف المقعد او الصوفا بدلاً من الجلوس في الوسط. وعندما يدخل القاعة عدد من المديرين الاداريين الكبار، فإن الرئيس عادة ما يدخل أولاً. وعندما يجلسون في حجرة جلسات مجلس الادارة، يجلس الرئيس عادة على رأس الطاولة، وغالباً الأبعد بالنسبة الى الباب، فإذا ما جلس وهو يتخذ الإيماءة الميئة في الشكل

المدير. ولدى دخوله يطلب اليه المدير أن يجلس، ثم يتخذ وضعة تفوق كتلك الميئة في الشكل (٩٦) والرسم (4) في الشكل (٨١). - الوضعة الاميركية - بينما ينحني الى الورا في كرسية ليري الموظف موقفه المتفوق، والمسيطر، والمنافس. ماذا يحدث اذا ما نسخ الكاتب اذذاك وضعة المدير المسيطرة وهو يناقش امكانية زيادة مرتبه (الشكل ١٣٦)؟

حتى لو كان اتصال الكاتب غير الشفهي على مستوى الرؤوس، فإن المدير سيحس أنه خائف وحتى مهان بتصرف الكاتب غير الشفهي، وقد تعرض وظيفة الكاتب للخطر. هذا المناورة هي طريقة جد فعالة في نزع سلاح الاشخاص «المتفوقين» الذين يحاولون السيطرة. إن المحاسين والمحامين، والموظفين الاداريين معروف عنهم أنهم يتخذون هذه



الشكل (١٣٦) التحدي غير الشفهي.

وتجلس الزوجة دون أن تبس بت شفة، ولكنك تلاحظ ان الزوج ينسخ ايماءات زوجته، فإنك ستجد حتماً أنها من يتخذ القرارات ويكتب الشيكات، لذا فإنها لفكرة حسنة ان تَوَجَّه عرضك اليها.

(٩٦)، فإن مرؤوسيه سينجون على منواله. ان الاشخاص الذين يبيعون سلعاً الى المتزوجين في منازلهم، يُنصحون جيداً بمراقبة ايماءات الزوجين، لمعرفة من يبدأ الاعماءة ومن يتبعها.

مثلاً، اذا كان الزوج هو من يتحدث،



## خفض الجسد، والمنزلة

جاعلين انفسهم يبدون اصغر من شخص الاسرة المالكة. ان التحية الحديثة هي تذكّار من فعل خفض الجسد. ويقدر ما يشعر المرء انه متواضع او مرؤوس (= تابع او خاضع) بالنسبة الى الشخص الآخر، يزداد انخفاض جسده. في عالم الاعمال، بوسم اولئك الاشخاص الذين «ينحنون» على نحو متواصل امام هيئة الادارة باسم ينقص او يحطّ من قدرهم مثل «المتملقين بتذلّل» او «الزاحفين».

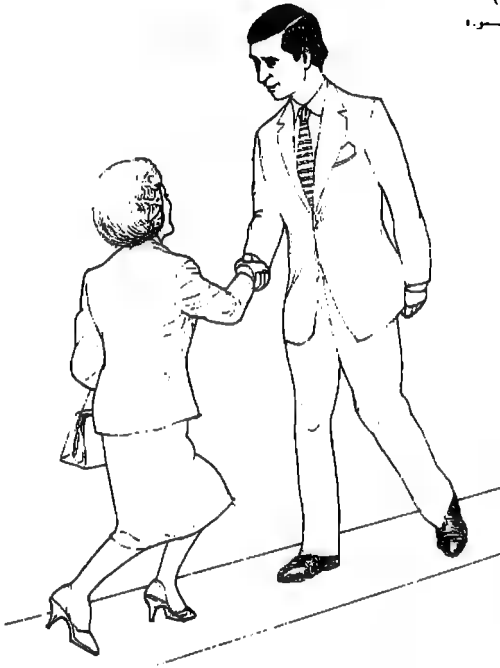
لسوء الطالع، لا يمكن فعل الكثير لمساعدة الناس على أن يقدوا أطول قامة أو أقصر، لذا دعنا نتكشف بعض تطبيقات العلو المفيدة.

انه لفي الإمكان تخاشي تخويف الآخرين بجعل نفسك، شعورياً، أصغر بالنسبة اليهم» لذا دعنا نتحصّن المظاهر غير الشفهية للحالة التي كنت فيها تسرع في قيادة السيارة ووقفك من قبل رجال الشرطة. في هذه الظروف، قد ينظر اليك رجل الامن على أنك خصم وهو يتقدم من سيارتك، ورّد فعل السائق عادة أن

تاريخياً، استُخدم خفض علو جسد الشخص امام شخص آخر كوسيلة لإظهار العلاقات العالية/ التابعة (= الخاضعة). ونشير الى فرد من افراد الاسرة المالكة بـ «يا صاحب السمو»، في حين أن الاشخاص الذين يرتكبون أفعالاً بغيضة اخلاقياً يدعّون «وضيعين». إن الخطيب في الاجتماع الحاشد للاحتجاج على قضية ما يقف على صندوق فارغ يُتخذ متبراً مؤقتاً يعتليه المهيّجون وغيرهم من الخطباء في الهواء الطلق، لكي يكون أعلى من كل شخص آخر؛ والقاضي يجلس في موقع أعلى من سائر أماكن المحكمة؛ واولئك الذين يقطنون في شقة فوق سطح المبني يتمتعون بسلطة اكبر من سلطة اولئك الذين يقطنون في منزل على مستوى الأرض، وبعض الثقافات تقسم طبقاتها الاجتماعية الى «طبقة علياء» و«طبقة دنيا».

ان معظم النساء ينحنين لدى مقابلة أفراد الأسرة المالكة، وكذلك الرجال يُنحون رؤوسهم أو يرفعون قبعاتهم عن رؤوسهم،

الشكل (١٣٧)  
«ها صاحب السوء»



تجاوزت حدود السرعة المحددة، فإن اعتذارك قد يمثل هجوماً على الضابط. (٣) يبقائك في سيارتك، فإنك تشيء حاجزاً بينك وبين الضابط.

لنعتبر أنه في هذه الظروف، الضابط هو على نحو جلي في موقع أعلى من موقعك، فإن

يظل جالساً وراء المقود، ويُنزل زجاج النافذة ويقدم الاعتذارات لتجاوزه حدود السرعة المفروضة. إن سلبات هذا التصرف غير الشفهية هي: (١) يضطر الضابط أن يغادر اقليمه (سيارة الدورية) ويأتي إلى اقليمك (سيارتك). (٢) لنفرض أنك، في الواقع، قد

التي فيها عيوب الى مخزن يبيع بالفرق. في هذه الحالة، تمثل المنضدة او الطاولة الطويلة في الحانوت حاجزاً بين الحانوت والزبون. ان ضبط الزبون المغضب سيكون صعباً اذا بقي صاحب الحانوت في مكانه على الجانب الآخر من الطاولة الطويلة هذه، وهذا البقاء في الإقليم يجعل الزبون أكثر غضباً. إن أفضل مقاربة ستكون بالنسبة الى صاحب الحانوت أن يُقبل الى حيث يقف الزبون على الجانب الآخر من المنضدة مع احناء جسده وابرار راحتي يديه، واستعمال التقنية نفسها التي استعملت مع ضابط الشرطة.

ومن الشئ معرفة أن هناك بعض الظروف التي في ظلها يكون خفض الجسد علامة سيطرة. اذ ذاك تخفض جسدك وتجعل نفسك مترحماً في كرسي متيسر في منزل شخص آخر بينما يكون صاحب المنزل واقفاً. إن ذلك هو الأمر غير الرسمي التام بالنسبة الى إقليم الشخص الآخر الذي ينقل الموقف المسيطر او العدائي.

ومن المهم ايضاً أن تتذكر أن الشخص سيكون دوماً أعلى عندما يكون في إقليمه، وخصوصاً في منزله الخاص، والاممات والسلوك الخاضعة او المطيعة هي طرق فعالة لجعل الشخص الى جانبك.

هذا النوع من التصرف إنما يخدم لجعل الامور تسير من سيء الى أسوأ، وإن فرصك لتحرير محضر ضبط بحقك تتضاعف. عرضاً عن ذلك، جرب هذا إذا ما فترت هناك: (١) ترجل مباشرة من سيارتك (إقليمك)؛ وتقدم من سيارة الشرطي (إقليمه). بهذه الطريقة لن يكون منزعاً لاضطراره الى مغادرة إقليمه. (٢) إحني جسدك بحيث تبدو أصغر منه. (٣) اخفض منزلتك الخاصة بقولك للضابط كم أنت متهور وغير مؤول، وارفع منزله بشكوه على إشارته الى الخطأ في أساليبك، وقولك له إنك تدرك كم هي صعبة مهمته بالنسبة الى اشخاص متهورين وطاشين مثلك. (٤) مع إبراز راحتي يديك، وبصوت مرتعش، اطلب اليه ألا يحرر بحقك محضر ضبط. إن هذا النوع من السلوك يظهر للضابط أنك لست تهديداً بالنسبة اليه، وغالباً ما يجعله يتخذ دور الوالد المغضب، وفي هذه الحالة، يحدرك تحذيراً شديداً، ويدعك تكمل طريقك، دون أن يحرر بحقك محضر ضبط بسبب السرعة! عندما تُستخدم هذه التقنية كما تقدّم معنا، فإنها ستوفر عليك تكديس محاضر الضبط بنسبة أكثر من ٥٠ بالمائة.

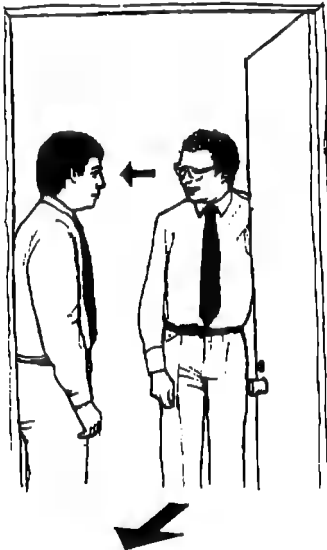
إن التقنية نفسها يمكن استخدامها لتهدئة زبون سريع الغضب بعيد بعض السلع



الشكل (١٣٨)  
 «أرجوك، لا تسجل اسمي.»



## مؤشرات



الشكل (١٣٩) الجسد يدل الى أين يود الفكر ان يذهب.

هل انتابك يوماً الشعور أن شخصاً ما يتحدث اليه يودّ لو يكون في مكان آخر معك، حتى لو كان يبدو أنه يستمتع برفقتك؟ ان صورة ساكنة لذلك المشهد ستكشف، ولا ريب، ما يلي: (١) ان رأس الشخص متجه شطرك، وتنتضح اشارات وجهية من مثل الابتسام وإيماءة الرأس. (٢) ان جسم الشخص وقدميه تشير جميعاً بعيداً عنك، إما شطر شخص آخر، او تجاه مخرج. ان الاتجاه الذي يؤشر اليه الشخص بجذعه او قدميه هو اشارة الى حيث يفضل أن يذهب.

ان الشكل (١٣٩) يبين شخصين يتحدثان في مدخل. الرجل الى اليسار يحاول لفت اهتمام الرجل الآخر، ولكن المستمع اليه يرغب في مواصلة طريقه بالاتجاه الذي يشير اليه جسده، على الرغم من ان رأسه ملتفت للاعتراف بوجود الشخص الآخر. إنه فقط عندما يحوّل الشخص الى اليمين جسده صوب الشخص الآخر، يمكن ان تجري المحادثة المشتركة.

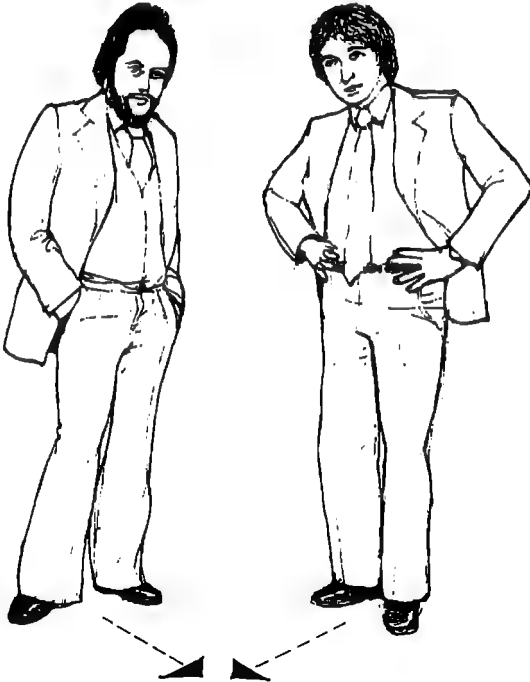
من الملاحظ انه غالباً ما يدير شخص ما جسده أو يرجّح قدميه لكي تشير الى أقرب

زوايا ومثلثات

تشكيل مفتوح

في فصل سابق، ذكرنا ان المسافة  
الجدلية بين الاشخاص تتعلق بدرجة  
حميميتهم. إن الزاوية التي يوجه فيها  
الاشخاص اجسادهم تعطي كذلك مفاتيح غير

مخرج عندما يكون قرر انتهاء المفاوضة او يكون  
راغباً في المغادرة. إذا شاهدت هذه الإشارات  
خلال اللقاء وجهاً لوجه، يتعين عليك أن تفعل  
شيئاً لكي تَورط الشخص وتجعله مهتماً، أو  
تنتهي الحديث على شروطك، الأمر الذي يتيح  
لك الحفاظ على السيطرة.



الشكل (١١٠) وضعة مظلة مفتوحة.

توجيه زاوية جذعها الى درجة الصفر وتسمح له بدخول إقليميها. ان المسافة بين شخصين اثنين يقفان في تشكيل مقفل هي دوماً اقل من المسافة بالنسبة الى التشكيل المفتوح.

إضافة الى عروض التودد المعتادة، كلا الفريقين قد يعكس، كما بالمرأة، ايماءات أحدهما الآخر اذا كانا مهتمين أحدهما بالآخر. ومثل سائر ايماءات التودد، يمكن استخدام التشكيل المقفل كتحدٍ غير شفهي بين الاشخاص المعادين بعضهم بعضاً (الشكل ١٠٦).

#### تقنيات التضمين والإقصاء

كلا الوضعيتين الثلاثية المفتوحة والوضعة المقفلة تُستخدم لتضمين شخص آخر في الحديث أو لإقصائه عنه. ان الشكل (١٤٢) يبيّن التشكيل الثلاثي المتخذ من الاثنين الاولين لإظهار قبول الثالث.

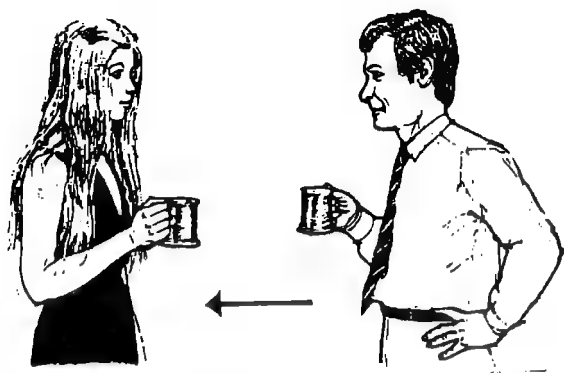
عندما يود شخص ثالث أن ينضمّ الى شخصين اثنين آخرين يقفان في تشكيل مقفل، فقد يدعى الى الانضمام الى الحديث فقط عندما يوجه الاثنان الآخران جذعيهما شطر نقطة ثالثة مشتركة لتؤلف المثلث. اذا لم يكن الشخص الثالث مقبولاً، يُبقي الآخران وضعة التشكيل المقفل، ويدبران فقط راسيهما شطره كعلامة اعتراف بوجود الشخص الثالث، ولكن اتجاه جذعيهما يُظهر أنه غير مدعو للبقاء (الشكل ١٤٣).

شفهية لمواقفهم وعلاقاتهم. مثلاً، ان الناس في معظم البلدان التي تتكلم الانكليزية يقفون واجسادهم متجهة لتشكيل زاوية ذات ٩٠ درجة خلال اللقاءات الاجتماعية العادية. الشكل (١٤٠) يُظهر رجلين بجسديهما ذوّيّ الزاوية المتجهة شطر نقطة ثالثة خيالية لتأليف مثلث. وذلك يُخدم ايضاً كدعوة غير شفهي لشخص ثالث لكي ينضمّ الى الحديث بوقوفه في النقطة الثالثة. ان الرجلين في الشكل (١٤٠) يعرضان منزلة متشابهة بانحناهما الايماءات والوضعة المماثلة نفسها، والزاوية التي يؤلفها جذعاهما تدلّ على أن حديثاً غير شخصي يجري بينهما. ان تشكيل مثلث يدعو شخصاً ثالثاً من المنزلّة المماثلة الى الانضمام الى الحديث. وعندما يُقبل شخص رابع في المجموعة، سيتشكل مربع، وبالنسبة الى شخص خامس، ستشكل إما دائرة او مثلثان.

#### تشكيل مقفل

عندما يكون المطلوب السرية من جانب شخصين، فإن الزاوية التي تتشكّل من جذعيهما تنخفض من ٩٠ درجة الى الصفر. ان الرجل الذي يرغب في اجتذاب شريكة ما يستخدم هذه المناورة، كما إيماءات التودد الاخرى، عندما يقوم بلعبه معها. فهو لا يوجه جسده نحوها، وحسب، بل إنه يُقبل ايضاً المسافة بينها إذ يتحرك الى منطقتها الحميمة. ولكي تقبل المقاربة، لا تحتاج إلا الى





الشكل (١٤١)

تأثير جسدي مباشر في التشكيل المعقل.

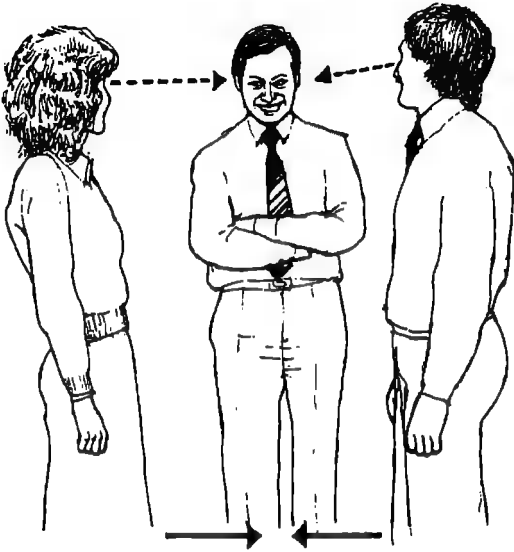


الشكل (١٤٢)

مثلثية مفتوحة تشير إلى القبول.

الشكل (١٤٣)

شخص ثالث غير مقبول من  
الأثنين الأولين.



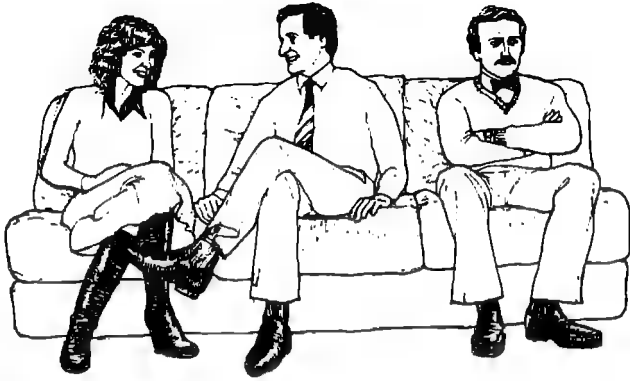
#### تأثير الجسد الجالس

والطريقة الوحيدة التي يستطيع بها الرجل الى اليمين الاشتراك في الحديث هي أن يحرك كرسياً الى وضع امام الشخصين الاثنين ويحاول تشكيل مثلث، او يتخذ فعلاً ما لتحطيم التشكيل.

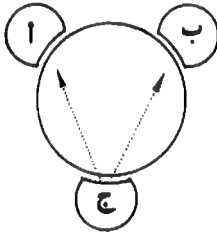
#### مقابلة شخصين

لفرض أنك شخصياً، الشخص (ج)،  
وستجري مقابلة او حديثاً مع شخصين (أ)  
و(ب)، ولنقل إنكم إما بالاختيار او  
بالمصادفة، جلستم في وضعة مثلثية الى طاولة

ان تصالب الركبتين صوب شخص آخر  
هو علامة على القبول بذلك الشخص أو  
الاهتمام به. وإذا أصبح الشخص الآخر مهتماً  
كذلك، فإنه يصلب ركبته صوب الشخص  
الاول كما يظهر في الشكل (١٤٤). وإذا توترط  
هذان الشخصان أكثر فأكثر احدهما مع الآخر،  
فإنهما يروحان ينحان حركات وإيماءات  
بعضهما البعض كما هي الحال في الشكل  
(١٤٤)، ويتبع عن ذلك تشكيل مقفل يقضي  
الآخرين جميعاً، مثل الرجل الى اليمين.



الشكل (١٤٤) يُستخدم تأثير الجسد الى استبعاد الشخص الى اليمين.



الشكل (١٤٥) مطابقة شخصين معاً.

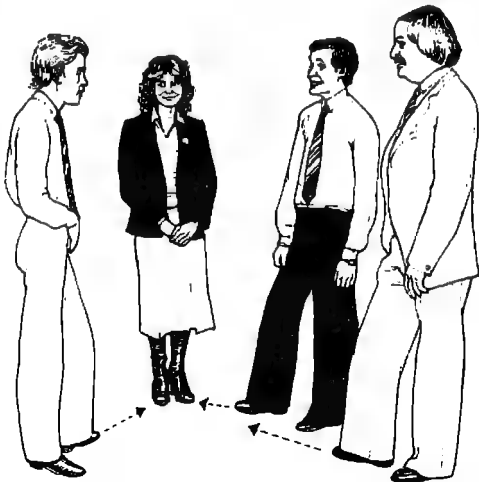
مستديرة. ولنفرض كذلك ان الشخص (أ) كثير الكلام، وسيطرح اسئلة كثيرة، وأن الشخص (ب) يبقى صامتاً طوال الوقت. عندما يسألك الشخص (أ) سؤالاً، كيف تستطيع أن تحييه وتواصل حديثاً من دون أن تقصي الشخص (ب)؟ استخدم هذا التضمين البسيط ولكن الفعال جداً: عندما يطرح الشخص (أ) سؤالاً، انظر اليه وأنت تبدأ بالجواب، ثم أدر رأسك شطر الشخص (ب)، ثم عد الى الشخص (أ)، ثم الى الشخص (ب) من جديد، حتى تتلفظ بعبارتك النهائية، ناظراً الى الشخص (أ) (الذي طرح السؤال) مجدداً وأنت تنهي جملتك. هذه التقنية تدع

تكتفي بالاصعاء، وحسب. ثم انك تلاحظ شيئاً مثوقاً. إن أقدام الرجال جميعاً تشير باتجاه المرأة. بهذا المفتاح غير الشفهي، فإن الرجال إنما يقولون للمرأة انهم مهتمون بها. وبحالة دون الوعي، ترى المرأة إيماءات الأقدام، ومن المحتمل أن تظل مع المجموعة طالما هي تحظى بالاهتمام. في الشكل (١٤٦)، انها تقف وقدامها معاً في وضعة حيادية، وقد توجه قدماً في النهاية شطر الشخص الذي تحبده الأكثر جاذبية واهتماماً. وستلاحظ أيضاً انها تلقي نظرة جانبية على الرجل، الذي يستخدم إيماءة الابعامين في الخزام.

الشخص (ب) يشعر أنه متورط في الحديث، وهو مفيد بصورة خاصة اذا احتجت لأن يكون الشخص (ب) الى جانبك.

### تأثير القدمين

لا نخدم القدمان كمؤشرات، وحسب، فتشيران الى الاتجاه الذي يؤدّ المرء أن يذهب فيه، ولكنها كذلك تُستخدمان للإشارة الى أشخاص شيقين او جذابين. تصوّر أنك في حفلة اجتماعية وتلاحظ مجموعة من ثلاثة أشخاص وامرأة جدّ فاتنة (الشكل [١٤٦]). ويبدو ان الحديث يسيطر عليه الرجال، والمرأة

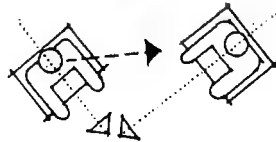
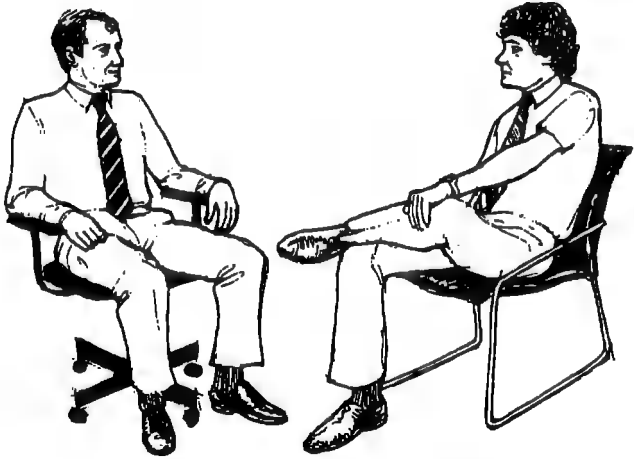


الشكل (١٤٦) الأقدام تَؤشّر الى ما يدور في الفكر.

## تشكيلات الجسد الجالس

مشاعره، وبين آن وآخر، أنك توافقه على أفكاره أو أفعاله. كيف يسمعك أن تنقل، بكيفية غير شفوية، هذه المواقف مستخدماً تشكيلات جسدية. اترك جانباً المقابلة وتقنيات الاستجواب لهذه الرسوم، وادرس النقاط التالية: (١) حقيقة أن جلسة النصيح هي في مكتبك، وأنتك الرئيس، يسمحان لك بأن تنهض من وراء مكتبك الى الجانب الآخر منه

خذ مثلاً الحالة التالية: أنت تتمتع بقدرة رقابية وعلى وشك أن تنصح مرؤوساً اداؤه في العمل غير مرضٍ وخاطئ. لتحقيق هذه الغاية، تشعر أنك بحاجة الى استعمال اسئلة مباشرة تتطلب اجوبة مباشرة، وقد تضع المرؤوس تحت الضغط. في اوقات ستحتاج ايضاً الى أن تظهر للمرؤوس أنك تفهم



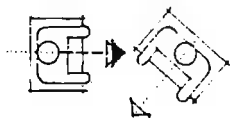
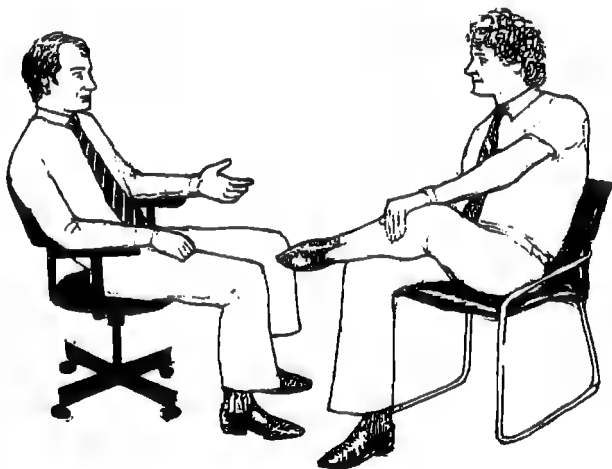
الشكل (١٤٧) تشكيل منك متفرج.

هناك ثلاثة تشكيلات زاوية رئيسية

بالوسع استخدامها.

مثل الـوضعـة المثلثية الواقفة، فإن التشكيل الثلاثي المقترح يمنح الاجتماع موقفاً مسترخياً غير رسمي، وهي وضعة جيدة لفتح جلسة نصـح (الشكل ١٤٧). بوسعك أن تظهر اتفاقاً غير شفهي مع الرؤوس من هذه الـوضعـة بنسخ حركاته وإيماءاته. وكما يفعلان في وضعة الوقوف، فإن الجذعين يشيران الى نقطة مشتركة

حيث يجلس الرؤوس (الوضعة التعاونية)، ومع ذلك تحتفظ بالسيطرة غير الشفهية. (٢) يجب ان يجلس الرؤوس على كرسي ذي قوائم ثابتة وليس له ذراعان، كرسي يجبره على استخدام إيماءات ووضعات تعطيك تفهماً أفضل لمواقفه. (٣) يجب أن تجلس على كرسي دوار ذي ذراعين، يمنحك مزيداً من السيطرة، ويتيح لك أن تزيل بعض إيماءاتك غير المقصودة بالساح لك بأن تتحرك في مكانك.



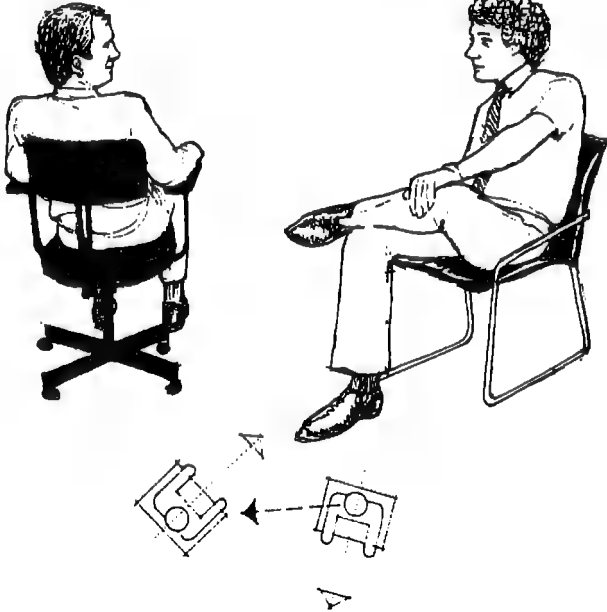
الشكل (١٤٨) ناشر جدي مباشر.

ثالثة لتشكيل مثلث؛ هذا يمكن ان يُظهر اتفاقاً مشتركاً.

بتدوير كرسيك للإشارة بجسلك مباشرة الى مرؤوسك (الشكل ١٤٨) فإنك إنما تقول له بطريقة غير شفهيّة انك تريد منه اجوبة مباشرة عن أسئلتك. اقرن هذه الوضعة مع نظرة العمل المحذقة (الشكل ١٤٩)، ومع إيماءات الجسد والوجه المتفتحة، يشعر مرؤوسك

بضغط هائل غير شفهي. مثلاً، اذا ما حك عينه وفمه عقب سؤالك اياه سؤالاً ما، ودوّرت كرسيك لكي تشير مباشرة اليه وقلت «هل أنت متأكد من ذلك؟» فإن هذه الحركة البسيطة تمارس ضغطاً غير شفهي عليه وقد تجبره على قول الحقيقة.

عندما تموقع جسلك في زلوية مستقيمة بعيداً عن مرؤوسك، فإنك تزيل الضغط من المقابلة (الشكل ١٤٩). تلك هي وضعة ممتازة



الشكل (١٤٩) وضعة الزلوية المستقيمة.

الجلد في التأثير في مواقف الآخرين واستجاباتهم.

هذه التقنيات تتطلب كثيراً من الممارسة للإتقان، ولكنها قد تصبح حركات «طبيعية» قبل طويل وقت. إذا كنت تتعامل مع آخرين من أجل المعيشة، فالسيطرة على تأثير الجلد، وتقنيات تدوير الكرسي هي مهارات جد مفيد اكتسابها. في لقاءاتك يوماً بعد يوم مع الآخرين، فإن التأثير بالقدم، وبالجلد، وبمجموعة الإيماءات الايجابية من مثل الذراعين المفتوحتين، وراحتي اليدين المرتيتين، والانحناء الى الامام، والرأس المائل، والابتسام - كل ذلك يمكن أن يجعل من السهل بالنسبة الى الآخرين ليس، فحسب، الاستمتاع برفقتك، ولكن أن يثأروا بوجهة نظرك الخاصة.

لتطرح منها اسئلة دقيقة أو محرجة، مربكة، مشجعاً مزيداً من الاجوبة المفتوحة عن أسئلتك من دون اي ضغط يأتي منك. إذا كانت الجوزة التي تحاول أن تكسرها جوزة صعبة، فقد تحتاج إلى العودة إلى تقنية الجلد المباشر المؤثر للحصول على الوقائع.

#### خلاصة

إذا شئت أن يكون لشخص ما علاقة معك، استخدم الوضعة الثلاثية، وعندما تحتاج إلى ممارسة ضغط غير شفهي، فاستخدم تأثير الجلد المباشر. إن وضعة الزاوية المستقيمة تسمح للشخص الآخر بأن يفكر ويتصرف باستقلال، من دون ضغط غير شفهي من جانبك. إن قلة من الناس درسوا تأثير تأثير



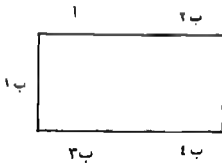
## مكاتب، وطاولات، وترتيبات الجلوس

ويضطر الشخصان الحميميان ان يجلسا احدهما  
قبالة الآخر فيما هو عادة وضعة دفاعية .

ويسبب ان ثمة مدى واسعاً من الظروف  
الملطّفة، فإن الامثلة التالية تتعلّق في الدرجة  
الاولى بترتيبات الجلوس في محيط مكتب فيه  
مكتب مستطيل قياسي .

بوسع الشخص (ب) ان يتخذ أربع  
وضعات جلوس اساسية بالنسبة الى الشخص  
(أ) .

(ب ١) : وضعة الزاوية



الشكل (١٥٠) اوضاع جلوس لمسية .

وضعات الجلوس الى الطاولة

إن التوضع الاستراتيجي بالنسبة الى  
الاشخاص الآخرين طريقة فعالة للحصول  
على التعاون منهم . ويمكن كشف مظاهر من  
مواقفهم تجاهك بفضل الوضعة التي يتخذونها  
بالنسبة اليك .

لاحظ مارك كتاب، في كتابه «الاتصال  
غير الشفهي في التفاعل البشري» انه، على  
الرغم من ان هناك صيغة عامة لتفسير وضعات  
الجلوس، فقد يكون للبيئة (= المحيط) تأثير  
على الوضعة المختارة . ودلّت البحوث التي  
اجريت مع امريكيين بيض من الطبقة المتوسطة  
ان وضعات الجلوس قد تتباين عن وضعات  
الجلوس المتخذة في مطاعم الدرجة الاولى، وأن  
الاتجاه الذي تتخذه المقاعد والمسافة بين  
الطاولات قد يكون لهما تأثير مشوّه في سلوك  
الجلوس . مثلاً، ان الشخصين الحميمين  
يُفضّلان الجلوس جنباً الى جنب كلما كان ذلك  
ممكناً، ولكن في مطعم مزدحم حيث المقاعد  
قريب بعضها من بعض، ليس ذلك ممكناً،

(ب ٢) الوضعة التعاونية

(ب ٣) الوضعة التنافسية / الدفاعية

(ب ٤) الوضعة المستقلة

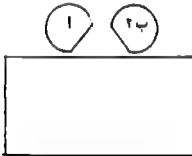
وضعة الزاوية (ب ١)

هذه الوضعة تُستخدم طبيعياً من جانب اشخاص منهيكن بحديث ودود، وعابر. ان الوضعة تتيح اتصالاً غير محدود للعين، وفرصة استخدام عدد من الایماءات ومراقبة اایماءات الشخص الآخر. ان زاوية المكتب توفر حاجزاً جزئياً فيها لو بدأ احد ما يشعر انه مهتد، وهذه الوضعة تُجنّب تقسباً اقلعياً على سطح الطاولة. ان الوضعة الاكثر استراتیجیة والناجحة التي یستطیع منها بائع متجول ان يقدم عرضه الى زبون جدید هي الوضعة (ب ١) على افتراض أن (أ) هو الشاري. بتحريك الكرسي، وحسب، الى الوضعة (ب ١) يمكنك ان ترفع جواً متوتراً وتضاعف فرص التفاوض المُرضي.

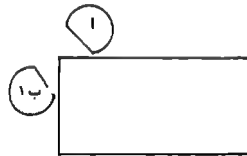
الوضعة التعاونية (ب ٢)

عندما يكون شخصان متجهين بكيفية مشتركة، اي عندما يكون تفكيرهما واحداً، او عندما يكونان يقومان بعمل ما معاً، فإن هذه الوضعة عادة ما تحدث. إنها واحدة من اكثر الوضعات استراتیجیة لتقديم (= عرض) فضیة وجعلها مقبولة. الخدعة فيها، مع ذلك، هي ان یستطیع (ب) ان يتخذ وضعته دون ان يشعر (أ) ان اقلیمه قد غُزي. وهذه ايضاً وضعة ناجحة تُتخذ عندما يُقدّم فريق ثالث الى التفاوض من جانب (ب)، البائع المتجول. لنقل، مثلاً، إن بائعاً متجولاً یجرى مقابلة ثانية مع زبون، وقُدّم هذا البائع خبيراً تقنياً. فتكون الاستراتیجیا التالية الاكثر مناسبة.

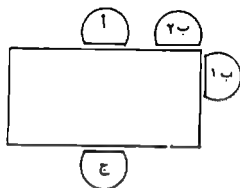
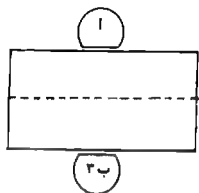
یجلس الخبير التقني في الوضعة (ج) قبالة الزبون (أ). بوسع البائع ان یجلس إما في وضعة (ب ٢) (= التعاونیة) أو (ب ١) (الزاویة). وهذا یسمح للبائع ان يكون والی



الشكل (١٥٧) الوضعة التعاونیة.



الشكل (١٥٨) وضعة الزاویة.



الشكل (١٥٣) نتم شخص ثالث.

الشكل (١٥٤) الوضعة التنافية - الدفاعية .

فقط ١٠ بالمائة من المرضى لوحظوا أنهم يرتاحون عندما يوجد مكتب الطبيب، ويجلس الطبيب خلفه. هذا الرقم ازداد الى ٥٥ بالمائة عندما لم يكن هناك اي مكتب.

إذا كان (ب) يسعى الى اقناع (أ)، فإن وضعة تنافية - دفاعية تخفّض الفرصة لتفاوض ناجح ما لم يجلس (ب) عمداً قبالة (أ) كجزء من استراتيجيا مخططة سلفاً. مثلاً، قد يتفق ان (أ) هو مدير وعليه ان يوتّخ بقسوة الوظف (ب)، والوضعة التنافسية يمكن أن تقرّي التوتبخ. ومن جهة اخرى، قد يكون من الضروري بالنسبة الى (ب) ان يجعل (أ) يشعر بالتعالي، وهكذا يجلس (ب) عمداً قبالة (أ) مباشرة.

مهما يكن خط العمل الذي أنت فيه، فإذا كان يتضمّن التعامل مع الناس، فأنت في

جانب الزبون، وسأل الخبير التقني بالنيابة عن الزبون، وهذه الوضعة غالباً ما تُعرف بـ «اتخاذ جانب المعارضة».

#### الوضعة التنافية/ الدفاعية (ب ٣)

الجلوس عبر الطاولة يتم من شخص يستطيع ان ينشئ جواً دفاعياً تنافسياً، ويجعل كل فريق يتخذ موقفاً ثابتاً بالنسبة الى وجهة نظره لأن الطاولة تصبح حاجزاً متيناً بين الفريقين. هذه الوضعة يتخذها اشخاص هم يتنافسون في ما بينهم أو اذا كان الواحد منهم يوتّخ الآخر. ويبيّن ذلك ايضاً ما اذا كان هناك دور الرئيس / المرؤوس عندما يُستخدم ذلك في مكتب (أ).

لاحظ أردجايل ان اختياراً أُجري في عيادة طبيب بين ان وجود المكتب او غيابه له تأثير كبير في ما اذا كان المريض مرتاحاً ام لا.

العمل المؤثر، ويجب أن تكون غايتك دوماً أن ترى وجهة نظر الشخص الآخر، لتجعله يشعر بالراحة، وأنه على صواب إذ يتعامل معك به؛ ان الوضعة التنافسية لا تؤدي الى هذه الغاية. ان مزيداً من التعاون سيُكتب من وضعة الزاوية والوضعة التنافسية. ان المحادثات هي أقصر ومحددة أكثر في هذه الوضعة منها في وضعة اخرى.

عندما يجلس الناس بعضهم قبالة بعض مباشرة عبر طاولة ما، فإنهم يقسمونها لاشعورياً الى إقليمين اثنين متساويين. وكل واحد يدعي ملكية النصف، ويرفض أن يتعدى عليه الآخر. ان شخصين يجلسان في وضعة تنافسية الى طاولة في المطعم يحددان تحوهمها الاقليمية بإناء الملح، والبهارات، والسكر، والمناشف اليدوية.

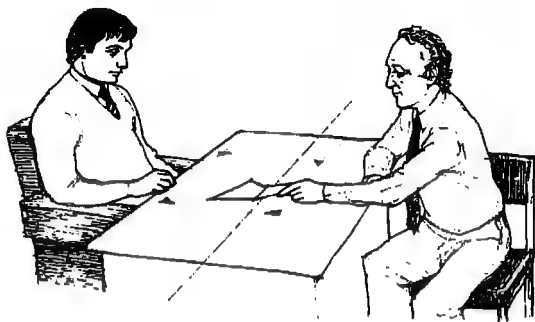
هوذا اختبار بسيط بوسلك القيام به في مطعم، يبين كيف سيتصرف شخص ما لدى اجتياح إقليمه. لقد دعوت مؤخراً بائعاً منجولاً لكي يتناول الغداء معي ولكي أقدم اليه عقداً تم مع شركتنا. وجلسنا الى طاولة صغيرة مستطيلة في المطعم كانت من الصغر بحيث تسمح لي بالتحاذ وضعة الزاوية، لذا اضطرت الى اتخاذ الوضعة التنافسية.

كانت ادوات الأكل المعتادة على المائدة: منفضة السكاير، وآنية الملح والفلفل، ومناشف اليد، ولائحة الطعام. تناولت اللائحة

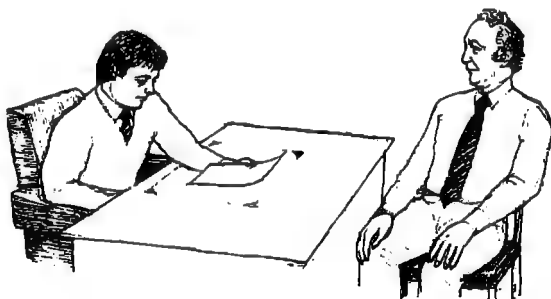
هذه وقرأتها ثم دفعتها عبر المائدة الى إقليم البائع. فتناولها وقرأها، ثم وضعها مجدداً وسط المائدة، الى يمينه. ثم انني تناولتها مجدداً، وقرأتها ووضعتها في إقليمه. عند ذلك كان ينحني الى الامام، وقد جعله هذا الغزو الماهر يستوي في جلسته. كانت منفضة السكاير في الوسط، ومع نفخ رماد سيكارتي دفعتها الى إقليمه، فنفض بدوره رماد سيكارته وأعاد دفع المنفضة الى وسط الطاولة ثانية. ومجدداً وعرضاً تماماً، نفخت رماد سيكارتي فيها، ودفعتها الى ناحيته. ثم انني دفعت بهدوء إناء السكر من وسط المائدة الى جانبه، وراح يُيدي عدم الارتياح، ثم انني دفعت إنائي الملح والفلفل عبر خط وسط المائدة. في تلك اللحظة كان يتلوى فوق مقعده كما لو كان جالساً فوق عش غل، وراح يتشكل على جبينه غشاء خفيف من العرق. وعندما دفعت مناشف اليد عبر المائدة صوبه، كان ذلك أكثر مما يحتمل، فاستأذن للذهاب الى الحمام. ولدى عودته، استأذنت أنا ايضاً للذهاب الى الحمام، ولما عدت الى المائدة وجدت كل ما كان على المائدة من أشياء قد دُفع الى خط الوسط!

هذه اللعبة البسيطة الفعالة تبرز المقاومة الهائلة التي تستولي على الشخص الذي يُغزى إقليمه. ويجب أن يكون واضحاً الآن ان ترتيب الجلوس التنافسي يجب تحاشيه في اي مفاوضة أو نقاش.

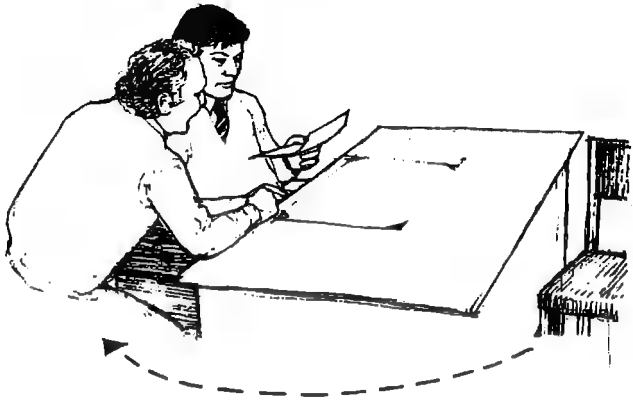
سيكون هناك مناسبات قد يكون فيها



الشكل (١٥٥) الورقة مرسومة على الخط الأتليبي.



الشكل (١٥٦) اخط المرء الورقة الى ارضه علامة القبول غير الشفهي...



الشكل (١٥٧) اتفاق غير شفهي لدخول لرض المشتري.

المكتب. إذا ما اخذه إلى إقليمه، فإن ذلك يمنحك الفرصة لكي تطلب الإذن بأن تدخل إقليمه وأن تتخذ إما وضعة الزاوية او وضعة التعاونية (الشكل ١٥٧). مع هذا، اذا دفع ذلك، فتكون في ورطة! إن القاعدة الذهبية هي ألا تنتهك حرمة اقليم الشخص الآخر ما لم تُمنح الإذن غير الشفهي للقيام بذلك، وإلا وضعته بعيداً عن الجانب الصحيح.

#### الوضعة المستقلة (ب ٤)

هذه هي الوضعة التي يتخذها الأشخاص عندما لا يودون التفاعل بعضهم مع

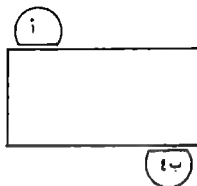
من الصعب أو من غير الملائم اتخاذ وضعة الزاوية لتقديم قضيتك. لنفرض أن لديك عرضاً مرئياً (= بصرياً)؛ اقتباس من كتاب، او عينة تقدمها الى الشخص الجالس وراء مكتب مستطيل. أولاً، ضع المقال على الطاولة (الشكل ١٥٥)، سينحني الشخص الآخر الى الامام وينظر اليه، خذه الى إقليمه او ادفعه مجدداً الى إقليمتك.

إذا انحنى الى الامام للنظر اليه، عليك أن تقدم عرضك من المكان الذي تجلس فيه إذ إن هذا الفعل غير الشفهي يقول لك إنه لا يريد أن تكون الى الجانب الذي يجلس فيه من

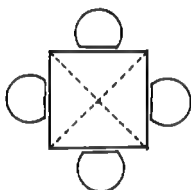
اليسار. وتنشأ المقاومة الأكبر عادة من الشخص  
الجالس قبالتك مباشرة.

الطاولة المستديرة (غير رسمية)

استخدم الملك آرثر الانكليزي الطاولة



الشكل (١٥٨) وضعة مستطلة.

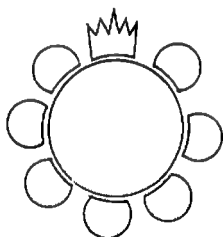


الشكل (١٥٩) طاولة مربعة (رسمية).

بعض؛ وهي تحدث في أماكن من مثل المكتبات العامة، والمقاعد في الحدائق العامة، أو المطاعم. إنها تعني انعدام الاهتمام، وحتى أنها قد تترجم كبادرة عدائية من جانب الشخص الآخر إذا ما غُزيت الحلود الإقليمية. هذه الوضعة يجب تجنبها عندما يكون المطلوب مناقشة مفتوحة بين (أ) و (ب).

طاولات مربعة / مستديرة / مستطيلة

الطاولة المربعة (رسمية)



الشكل (١٦٠) طاولة مستديرة (غير رسمية).

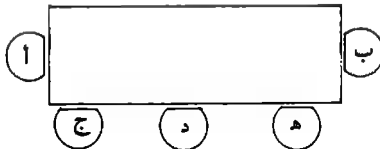
كما سبق أن ذكرنا، توجد الطاولات المربعة علاقة تنافسية أو دفاعية بين اشخاص من المنزلة الواحدة المتساوية. ان الطاولات المربعة مثالية للقيام بالأحداث القصيرة، الدقيقة، أو لإيجاد علاقة رئيس / مرؤوس. ان معظم التعاون يتأق عادة من الشخص الجالس بقربك، والشخص الجالس الى اليمين يميل الى أن يكون أكثر تعاوناً من ذاك الجالس الى

عبر الطاولة بالنسبة الى الملك، كان، في الواقع، في الوضعة التنافسية - الدفاعية، وكان، وعلى وجه الاحتمال، ذاك الذي يستبب الازعاج الاكبر. كثيرون من مديري الاعمال اليوم يستخدمون كلتا الطاولتين المربعة والمستديرة. إن المكتب المربع الذي هو عادة مكتب العمل، يُستخدم للنشاط العملي، والمحادثات القصيرة او الموجزة، والتوبيخات، وما شاكل ذلك. إن الطاولة المستديرة، وهي غالباً طاولة قهوة مع الجلوس بالذثار او العبادة، تستخدم لخلق جو غير رسمي للاسترخاء او للاقناع.

#### الطاولات المستطيلة

الى المائدة المستطيلة، تمتع (أ) دوماً بالتأثير الاكبر. وفي اجتماع اشخاص من المنزلة نفسها، يكون للشخص الذي يجلس في الوضعة (أ) النفوذ الاكبر، عل افتراض أن ظهره ليس متجهاً الى الباب. اذا كان (أ)

المستديرة كمحاولة لمنح كل فارس من فرسانه قدراً متساوياً من السلطة والمنزلة. إن الطاولة المستديرة تخلق جواً من الاسترخاء غير الرسمي، وهي مثالية لتعزيز المناقشة بين الاشخاص من ذوي المنزلة المتساوية إذ إن كل شخص يستطيع أن يدعي القدر نفسه من اقليم الطاولة. وإزاحة الطاولة والجلوس في حلقة يعزّز كذلك النتيجة عليها. لسوء الطالع، لم يكن الملك آرثر واعياً أنه اذا كانت منزلة الواحد أعلى من منزلة الآخرين في المجموعة، فإن ذلك يبدّل قوة كل شخص وسلطته. وكان الملك يتمتع بالقوة الاعظم حول المائدة المستديرة، وذلك كان يعني ان الفرسان الجالسين الى جانبه كانوا غير شفهي منحون القدر التالي الارتفاع من القوة، علماً بأن الجالس الى يمينه كان يتمتع بقدر اكبر قليلاً من قوة الجالس الى اليسار؛ وكان مقدار القوة ينخفض بالنسبة الى المسافة التي تباعد بينه وبين الملك. وعلى ذلك، فإن الفارس الجالس مباشرة



الشكل (١٦١) وضعت الى طاولة مستطيلة.



مصدرها وامكاناتها الكاشنة وتفحص سلوك  
خلفية تغذية الشخص.

يقول لنا علماء الإنسان إن أصل الانسان  
كان ذلك الذي كان يقطن الشجر، وكان نباتياً  
كلياً، بتشكل طعامه من الجذور، والاوراق،  
والكباش، والفاكهة وما شابه ذلك. ومنذ  
حوالى مليون سنة، أتى من الشجر الى السهول  
ليصبح صياد طرائد. وقبل أن يغدو قاطناً البر،  
كانت عادات الانسان في الطعام عادات أكل  
القرود، بما في ذلك القضم الرفيق والثاني على  
نحو متواصل طوال اليوم. كان كل شخص  
مسؤولاً كلياً عن حياته الخاصة وعن حصوله  
على طعامه الشخصي. وبصفته صياداً، مع  
ذلك، احتاج الى التعاون مع سائر الأشخاص  
لأسر طرائد كبيرة، ولذا تشكلت مجموعات  
تعاونية كبيرة. وكانت كل مجموعة تغادر مكانها  
لدى شروق الشمس لتستطاد خيلاً النهار  
وتعود عند الغسق مع صيد اليوم. وكان ذلك  
يُقسم بالتساوي في ما بين الصيادين، الذين  
كانوا يتناولون طعامهم في الكهف المشترك.

لدى مدخل الكهف كانت تُشعل النار  
لصّد الحيوانات الخطرة، ولتوفير الدفء. وكان  
كل شخص من سكان الكهف يجلس وظهروه  
مسند الى الجدار لتحاشي إمكانية الوقوع فريسة  
الهجبات من الخلف، بينما هو منهمك في التهام  
وجبه. والاصوات الوحيدة التي كانت تُسمع  
كانت صرير الاسنان، والقضم، وقرقرة السنة  
النار. إن هذه العملية القديمة في مشاطرة

مواجهها الباب، فإن الشخص الجالس في  
الوضعة (ب) سيكون الاكثر نفوذاً، وسيكون  
منافساً قوياً لـ(أ). ولنفرض أن (أ) كان في  
الوضعة الافضل قوة، يكون (ب) الشخص  
الذي يليه من حيث السلطة، ثم يأتي بعده (ج)  
ثم (د). هذه المعلومة تجعل ممكناً بناء ادوار قوة  
في الاجتماعات بوضع اشارات على المقاعد التي  
تود أن يجلس عليها كل شخص بحيث يكون  
لك شخصياً التأثير الاقصى فيهم.

### طاولة الطعام في المنزل

إن اختيار طاولة الطعام في المنزل يمكن  
أن يقدم مفتاحاً لتوزيع القوة بين أفراد الأسرة،  
على افتراض أن حجرة الطعام يمكن أن ترتب  
استوعب طاولة من أي شكل، وإن يتم اختيار  
شكل الطاولة عقب تفكير كثير وعميق. إن  
الأسر «المفتوحة» تفضل الطاولات المستديرة،  
والأسر «المقفلة» تختار الطاولات المربعة،  
والأسر «المسلطة» تختار الطاولات المستطيلة.

### اتخاذ القرار على مائدة الطعام

بتذكّر ما سبق قوله حول الاقاليم  
البشرية واستخدام الطاولات المربعة،  
والمستطيلة، والمستديرة، دعنا الآن ننظر الى  
ديناميات دعوة شخص الى تناول الغداء  
(والعشاء) حيث تكون الغاية الحصول على  
استجابة ملائمة لعرض ما. لتفحص العوامل  
التي يمكن أن تبني جواً ايجابياً، ومناقشة

الطعام لدى الغسق حول نار مشتعلة كانت بداية حدث اجتماعي يعيد الانسان الحديث تمثله في «الشاوي» في الهواء الطلق وحفلات الغداء او العشاء. والانسان الحديث يعيد كذلك التمثيل ويتصرف في هذه الاحداث والمناسبات بالطريقة نفسها التي كان الانسان يقوم بها منذ مليون سنة خلت.

والآن هيا بنا الى مطعمنا او حفلتنا ظهراً او مساءً. إن قراراً إيجابياً في مصلحتك هو أسهل الحصول عليه عندما يكون الشخص او المرشح المحتمل متحرراً من التوتر، وحواجزه الدفاعية مخفضة. لتحقيق هذه الغاية، مع تذكر ما قيل عن أسلافنا، ينبغي اتباع قواعد بسيطة قليلة.

أولاً، سواء أكنت تتناول غداءك في المنزل أو في المطعم، اجلس الشخص او المرشح المحتمل وظهره الى جدار صلب أو حاجز. فإن الأبحاث تدل على أن التنفس، ونسبة نبض القلب، وتردد موجات الدماغ، وضغط الدم تزداد بسرعة عندما يجلس الشخص وظهره الى حيز مفتوح، وخصوصاً حيث يكون الآخرون يتحركون. والتوتر

يتضاعف بعد أكثر اذا كان ظهر الشخص يتجه صوب باب او نافذة مفتوحين وعلى مستوى الأرض. بعد ذلك، يجب أن تكون الاضواء خافتة، وتُعزف موسيقى خلفية مكبوتة. كثير من المطاعم من الدرجة الاولى لها مواقد مفتوحة او مما يماثل ذلك بالقرب من مدخل المطعم لإعادة تمثيل النار التي كانت تشتعل في أعياد الكهف القديمة. ويكون من الأفضل استخدام طاولة مستديرة، وحجب وجهة نظر مرشحك في الاشخاص الآخرين بحاجز أو نبتة خضراء كبيرة إذا كنت ستحظى بجمهور يصغي اليك.

إنه لأسهل كثيراً الحصول على قرار إيجابي في ظل هذه الظروف مما هو الحال في المطاعم حيث الإضاءة مشرقة ساطعة، والطاولات والكراسي موضوعة في مناطق مكشوفة، ودوي الصحن، والساكبين، والشوك يتردد. إن المطاعم الممتازة تستخدم هذه الانواع من تقنيات الاسترخاء لانتزاع مقادير كبيرة من المال من محافظ زبائنها من أجل الطعام العادي، وقد استخدمها البشر طوال آلاف السنين لخلق جو رومانطيقي لفائدة نسايتهم.

## العاب قوة

### العباب قوة بالكراسي

مثل معروف جداً. بقدر ما يكون الظهر مرتفعاً، تكون أكبر قوة الشخص الذي يجلس عليه ومزنته. قد يبلغ ارتفاع العروش او الكراسي الرسمية التي يشغلها الملوك، والملكات، والبابوات، وسائر الاشخاص الرفيعة المنزلة ٢٥٠ سم تقريباً لإبراز منزلتهم بالنسبة الى رعاياهم، والمدير الاداري الرفيع له كرسي من الجلد مرتفع الظهر، بينما كرسي الزائر ظهره منخفض.

إن الكراسي الدوّارة تمنح مزيداً من القوة والمنزلة قياساً على الكراسي الثابتة، الامر الذي يتيح لشاغله حرية الحركة عندما يوضع تحت الضغط. ان الكراسي الثابتة تسمح بقليل من الحركة او لا حركة، وانعدام الحركة هذا يعوّض بامتدادات الجسد التي يمكن ان تكشف مواقف الشخص ومشاعره. والكراسي ذات الاذرع التي تتيج الراحة، وتلك التي تنحني الى الخلف، وتلك المزوّدة بدواليب هي أفضل من تلك التي ليست كذلك.

هل اتفق أن أجريت معك مقابلة لشغل وظيفة، وشعرت أنك مربك أو عاجز عندما جلست على كرسي الزائرين؟ حيث بدا الشخص الذي يجري المقابلة كبيراً جداً وساحقاً، وشعرت أنك صغير وغير ذي شأن؟ قد يكون هذا الشخص، على وجه الاحتمال، قد رتب مفروشات مكتبه ببراعة بحيث يرفع من منزلته وقوّته، وبعمله هذا، يخفّض من منزلتك. ان بعض الاستراتيجيات في استخدام الكراسي وترتيبات الجلوس يمكن ان تخلق هذا الجلو في مكتب ما.

ان العوامل المتضمنة في رفع المنزلة والقوة باستخدام الكراسي هي: حجم الكرسي ولواحقه، وارتفاع الكرسي عن الأرض، وموقع الكرسي بالنسبة الى الشخص الآخر.

### حجم الكرسي واللواحق

ان ارتفاع ظهر الكرسي إنما يرفع من منزلة لشخص أو يخفّض، والكرسي العالي الظهر هو

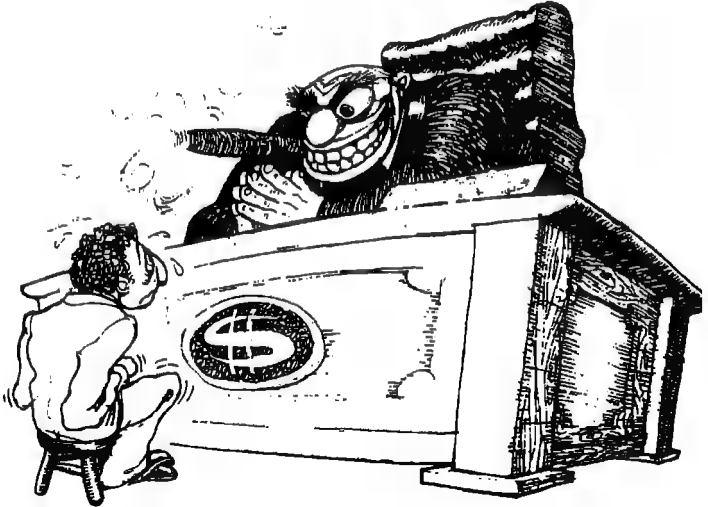
## ارتفاع الكرسي

حافة مكتب المدير (الشكل ١٦٢). والمناورة الشائعة هي ان تكون منفضة السكاير بعيدة عن متناول الزائر، الأمر الذي يجبره على أن يكون غير مرتاح عندما يتفحص رماد سيكارتة.

### موقع الكرسي

كما ذكر في الفصل السابق حول ترتيبات الجلوس، معظم القوة تمارس على الزائر عندما يكون كرسيه موضوعاً في الوضعة التنافسية. إن لعبة قوة شائعة هي أن يوضع كرسي الزائر أبعد ما أمكن من مكتب المدير في منطقة الاقليم

إن اكتساب القوة باستخدام علو الكرسي تمّ تغطيته في الفصل الرابع عشر، ولكن جدير بالملاحظة أن تلك المنزلّة تُكسب اذا كان كرسيك معدّلاً أعلى من الأرضية بالنسبة الى كرسي الشخص الآخر. ان بعض مديري الدعايات والاعلانات معروفون بجلوسهم على كراسي ذات ظهر عالٍ معدّلة لبلوغ أقصى ارتفاع بينما يجلس زائروهم قبالتهم، في الوضعة التنافسية، على صوفا او على كرسي جد منخفض بحيث تكون عيونهم على مستوى



الشكل (١٦٢) واعتبر نفسك لي بيتك.

الاجتماعي او العام، الذي يَنْقُض بعد أكثر منزلة الزائر.

### تصميم المكتب استراتيجياً

بعد أن طالعت هذا الكتاب، فإنك قد تكون الآن قادراً على ترتيب مفروشات مكتبك بطريقة تتيح لك التمتع بمزيد من القوة، او المنزلة، أو السيطرة على الآخرين كما تمنى. هنا قصة تبيّن كيف اعدنا ترتيب مكتب شخص ما للمساعدة على حلّ بعض مشاكل العلاقة بالنسبة الى المشرف / الموظف.

رُقّي دجون الذي كان موظفاً في شركة تأمين الى رتبة مدير، وأعطى مكتباً خاصاً. وعقب بضعة أشهر في هذا المنصب، وجد دجون أن الموظفين الآخرين كانوا يكرهون التعامل معه، وكانت علاقته معهم أحياناً عدائية، وخصوصاً عندما يكونون في مكتبه. ووجد أن من الصعب حملهم على اتباع تعليماته وإرشاده، وسمع أنهم يتقولون عليه سراً. وقد كشفت ملاحظتنا ورطة دجون أن انبهارات الاتصال كانت على أسوأ حال عند وجود الموظفين في مكتبه.

من اجل الغاية من هذه الممارسة، ستجاهل مهارات الادارة ونركّز على المظاهر غير الشفهية للمشكلة. وهذه خلاصة ملاحظتنا واستنتاجاتنا حول تصميم مكتب دجون.

١ - وُضع كرسي الزائر في الوضعة التنافسية

بالنسبة الى دجون.

٢ - كانت جدران المكتب من الالواح الخشبية

باستثناء نافذة خارجية وفاضل زجاجي شفاف يُطلّ على منطقة المكتب العامة.

وهذا الفاضل الزجاجي خَفَض من منزلة دجون، وقد يضاعف من قوة الرؤوس الذي يجلس في كرسي الزائر، لأن سائر الموظفين كانوا خلفه مباشرة، وبوسعهم رؤية ما يحدث.

٣ - مكتب دجون له واجهة صلبة تحفي القسم الأدنى من جسده، وتمنع رؤوسه من مراقبة كثير من ايماءات دجون.

٤ - وُضع كرسي الزائر بطريقة تجعل ظهر الزائر متجهاً صوب الباب.

٥ - غالباً ما كان دجون يجلس في وضعة «كلتا اليدين خلف الرأس» (الشكل ٩٦)، وفي وضعة «الرجل فوق الكرسي» (الشكل ١٣٢) في كل مرة يكون رؤوس ما في مكتبه.

٦ - كان لدجون كرسي دوار ذو ظهر مرتفع، وله ذراعان، وعجلات. وكان كرسي الزائر كرسيّاً عادياً منخفض الظهر، وذو قوائم ثابتة، ولا ذراعان له.

وباعتبار أن ما بين ٦٠ بالمائة و٨٠ من الاتصال البشري تتم بطريقة غير شفهية، فمن الواضح أن هذه المظاهر من اتصالات دجون غير الشفهية كانت تعني الدمار. ولتصحيح المشكلة (= القضية) تم القيام بهذه الترتيبات

التالية :

كانت النتيجة ان علاقات المشرف -

الموظفين تحسنت وراح الموظفون يصفون دجون بأنه مشرف هادئ ومسترخٍ .

#### رافعات المنزل

بعض الاشياء اذا ما وُضعت بكيفية استراتيجية في المكتب يمكن استخدامها بمهارة غير شفوية لمضاعفة منزلة من يحتل المكتب وقوته . وبعض الامثلة تشمل :

١ - صوفات منخفضة لجلوس الزائرين .

٢ - جهاز تلفون مع قفل عليه .

٣ - منفضة سكاير ثمينة موضوعة بعيداً عن متناول الزائر، الامر الذي يجعله غير مرتاح لدى نفوذ رماد سيكارتته .

٤ - وعاء سكاير من بلدان عبر البحار .

٥ - بعض الملفات الحمراء متروكة على المكتب وقد وُسمت «سرية جداً» .

٦ - جدار مغطى بالرسوم ، أو الجوائز ، او الموصفات التي أحرزها شاغل المكتب .

٧ - محفظة جلدية مسطحة رقيقة مع قفل توافقي (= قفل ذو أرقام أو حروف متحركة فليس من سبيل الى فتحه إلا اذا أُلِف منها رقم أو لفظ سري معين) . إن المحافظ الجلدية الكبيرة ، الضخمة يجعلها اولئك الذين يقومون بالعمل كله .

ان كل ما هو مطلوب لرفع منزلتك ، ومضاعفة قوتك وفعاليتك مع الآخرين هو

١ - وُضع كرسي دجون أمام الفاصل الزجاجي ، جاعلاً غرفة مكبه تبدو اكبر ، وتسمح له بأن يكون مرئياً من أولئك الذين يدخلون مكبه .

٢ - إن المقعد الحارّ وُضع في وضعية الزاوية ، جاعلاً الاتصال اكثر انفتاحاً ومتيحاً للزاوية أن تكون حاجزاً جزئياً لدى الضرورة .

٣ - إن الحاجز الزجاجي رُشُ بدھان المرايا ، الامر الذي يسمح لدجون بأن يرى ما وراءه ، من دون ان يسمح للآخرين ان يروا ما في الداخل . وهذا رفع من منزلة دجون وأوجد جوّاً أكبر من الحمية داخل المكتب .

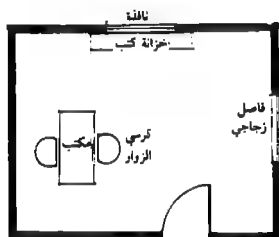
٤ - وُضعت في الطرف الآخر للمكتب طاولة للقهوة مع ثلاثة كراسي دّوّارة متشابهة للسّباح بعقد اجتماعات غير رسمية على مستوى مساوٍ .

٥ - في التصميم الاصيل (الشكل ١٦٣) ، أعطى مكتب دجون الزائر نصف إقليم الطاولة ، والتصميم المعدّل (الشكل ١٦٤) منح دجون ادعاءً كاملاً بأعلى المكتب .

٦ - مارس دجون استرخاء ذراعين مفتوحتين وإيماءات رجلين مقرونة بإيماءات براحتي اليدين غالباً وهو يتحدث الى المرؤوسين في مكتبه .

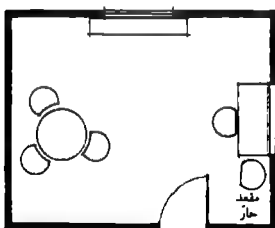
الأخرين من دون تعمد أو قصد.  
 اننا نقترح ان تدرس تصميم مكتب  
 الخاص، وتستخدم المعلومات السابقة للقيام  
 بالتغييرات الإيجابية المطلوبة.

تفكير صغير تمنحه للتمرينات غير الشفهية في  
 مكتبك او منزلك. لسوء الطالع، ان معظم  
 مكاتب المديرين الاداريين مرتبة مثل المكتب  
 الظاهر في الشكل (١٦٣)؛ وقلما يعطى اعتبار  
 للأثاث السلبية غير الشفهية التي تُنقل الى



حام:

الشكل (١٦٣) تصميم المكتب الأصلي.



الشكل (١٦٤) تصميم المكتب الجديد.

## وضعها جميعاً معاً

نحدث إيماءات الجسد وإشاراته في مجموعات، والظروف التي قد تؤثر في تفسيرك. مع ذلك، قبل قراءة الملاحظات، ادرس كل سلسلة من الصور واعرف كم يسعك ان تترجم منها من خلال ما قرأته في هذا الكتاب. وستدهش لمقدار تحسُّن ادراكك الحسية.

### مجموعات، وظروف، وإيماءات في اللقاءات اليومية

الشكل ١٦٥: مثل جيّد عن مجموعة مفتوحة. راحتا اليدين معروضتان كلياً في وضعة التابع او الخاضع، والاصابع منتزعة متباعدة لإعطاء تأثير أكبر للإيماءة. الرأس في الوضعة الحيادية، والذراعان والرجلان متباعدة. هذا الرجل ينقل موقفاً خاضعاً، غير مهذّب.

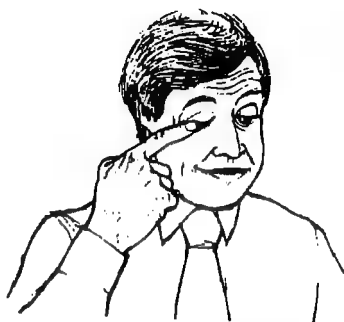
الشكل ١٦٦: هذه مجموعة خداع كلاسيكية: فالشخص، إذ يحك عينه، إنما ينظر بعيداً صوب الارضية وكلا الحاجبين مرفوع الى وضعة عدم التصديق. ان رأسه محوّل بعيداً الى أسفل، مبدياً موقفاً سلبياً. إن له كذلك ابتسامة غير صادقة، وشفنتين مشدودتان بإحكام.

إن الاتصال عبر لغة الجسد يجري منذ اكثر من مليون سنة، ولكنه لم يُدرس علمياً الى اي حدّ إلا في السنوات العشرين الماضية او نحوها، وحسب؛ وقد غدا معروفاً خلال السبعينات. ومع نهاية هذا القرن العشرين سيكون قد «اكتشف» من جانب الناس في مختلف ارجاء المعمورة، وإني أتكهّن بأن تأثيره ومعناه في الاتصال البشري سيكونان جزءاً من التربية الرّسمية. لقد كان هذا الكتاب كمقدمة للغة الجسد، وإني اشجعكم على البحث عن مزيد من المعرفة عبر بحوثكم الخاصة وعبر الامثلة المعطاة.

في النهاية، سيكون المجتمع أفضل مجال لبحوثك واختبارك، ان المراقبة الشورية لأفعالك وأفعال اولئك الآخرين هي الطريقة الأفضل بالنسبة الى كل شخص ليكسب تفهماً أفضل لطرق الاتصال بالنسبة الى حيوان العالم الأكثر تعقيداً وتشويقاً - الانسان نفسه!

ان ما تبقى من هذا الكتاب يكرّس للحالات الاجتماعية والعملية ويظهر كيف





الشكل (١٦٦)



الشكل (١٦٥)



الشكل (١٦٨)



الشكل (١٦٧)

**الشكل ١٧٠:** إمالة اليدين على الحصر هذه تستخدمها هذه الطفلة لتظهر نفسها أكبر حجماً وأكثر تهديداً. ان الجين يبرز الى الامام لإظهار التحدي، والفم مفتوح واسعاً لعرض الاسنان، مثلما تفعل الحيوانات قبل أن تهاجم.

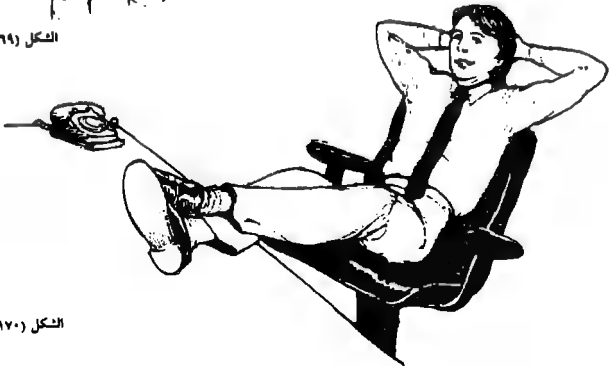


الشكل (١٦٩)

**الشكل ١٦٧:** ان التناقض الذاتي في الاميانات واضح هنا. ان الرجل ينسم بثقة وهو يجتاز الفقرة، ولكن يبدأ واحدة عبرت جسده لتداعب ساعته اليدوية، وتؤلف حاجزاً ذراعياً جزئياً يظهر انه غير واثق من نفسه و/ أو من ظروفه.

**الشكل ١٦٨:** هذه المرأة لا توافق على الرجل الذي تنظر اليه. هي لم تدر رأسها ولا جسدها شطره، ولكنها ترهقه بنظرة جانبية مع كون رأسها متجهاً قليلاً الى أسفل (عدم موافقة)، والحاجبين متجهين قليلاً الى أسفل (غضب) وإمالة نصالب ذراعين كاملة (دفاعية)، وزاويتي فمها مقلوبتين الى أسفل.

**الشكل ١٦٩:** السيطرة، والتعالي (= التفوق)، والاقليمية واضحة جميعاً هنا. كلتا اليدين على الرأس تظهران موقف تعالي ويعرف كل شيء، وقدمان على المكتب تبديان ادعاء اقليمياً له. ولكي يبرز منزلة أكثر بعدد، وأن له منزلة عالية، ينحني الى الخلف على كرسية ذي المعجلات، ولديه جهاز تلفون مع قفل عليه. وهو يجلس كذلك في الوضعة الدفاعية/ التنافسية.



الشكل (١٧٠)

الشكل ١٧١ : ان هذه المجموعة يمكن تلخيصها بكلمة واحدة - سلبية . لقد استخدم الملف كحاجز والذراعان والرجلان مطوية بسبب الترفزة (= العصبية) أو الدفاعية . ان سترته مزروزة ، ونظاريته الشميتين تحفيان اشارات العين أو إنسان العين (= البؤبؤ) . معظم وجهه مخفي بلحيته الأمر الذي يمنحه مظهراً مربياً . وباعتبار ان الناس يشكلون ٩٠ بالمائة من رأيهم في شخص ما في غضون الثواني التسعين الأولى ، فإنه من غير المحتمل أن يصل الى الأساس الأول مع شخص آخر .



الشكل (١٧١)

الشكل ١٧٢ : كلا الرجلين يستخدم إيماءات عداء واستعداد ، الرجل الى اليسار يستخدم إيماءة اليدين على الحصر ، والرجل الى اليمين يستخدم إيماءة الاجباين في الحزام . والرجل الى اليسار اقل عداء من الرجل الى اليمين اذ هو ينحني الى الخلف وجسده يشير بعيداً عن الرجل الى اليمين . وهذا الرجل الأخير ، مع ذلك ، اتخذ وضعة تحويضية بمجرد اشارة جسده مباشرة الى الرجل الآخر . ان تعبير وجهه هو ايضاً متوافق مع إيماءات جسده .



الشكل (١٧٢)



الشكل (١٧٣)

وراء الرأس وهو قد اخذ كذلك الرسم ٤ الخاص  
بوضعة قفل الرجل، وذلك يعني انه سينافس او  
سيكون مجادلاً. ان لديه الكرسي الدوّار ذا المنزلة  
العالية، وهو ينحني الى الخلف، وله عجالات  
وذراعان. الرجل الى اليمين يجلس على كرسي في  
منزلة منخفضة، له قوائم ثابتة ومن دون اي  
لواحق. ذراعاه وجلاه متصالبة بإحكام (= دفاعي)  
ورأسه يتجه الى أسفل (عدائي)، مشيراً الى انه لا  
يصلّق ما يسمع.

الشكل ١٧٣: الرجل الى اليسار يفرشخ على  
كرسيه في محاولة للسيطرة على المناقشة او للسيطرة  
على الرجل الى اليمين. وهو يستخدم كذلك نقطة  
الجسد المباشرة بالنسبة الى الرجل الى اليمين. وقد  
شك اصابع يديه معاً، ورجلاه مقلتان معاً تحت  
كرسيه، مبدئاً موقفاً محبطاً يعني انه يجد صعوبة،  
ربما، في فرض وجهة نظره. الرجل في الوسط يشعر  
انه اعلى من الرجلين الآخرين بسبب ايماءة اليدين

جانبية وهو يستجيب لإيماءات توددها بتعديل ربطة عنقه (يتألق) مع توجيه قدمه نحوها. رأسه الى أعلى (مهتم). الرجل في الوسط على ما يتضح غير متأثر بالرجل الآخر ما دام جلده يشير الى البعيد، وهو يرمقه بنظرة جانبية عدائية. راحتا يديه لا تظهران، وهو ينفث دخان سيكارتته الى أسفل (سلي)، ويتكىء على الجدار (اعتداء اقليمي).

الشكل ١٧٤: المرأة تعرض إيماءات التودد الكلاسيكية. احدى قدميها الى الامام، مشيرة الى الرجل الى أقصى اليسار (اهتمام) مع مجموعة من إيماءة اليد على الخصر والاهتمام في الحزام (استعداد جنسي)، اما ساعدها الايسر فمكشوفة، وهي تنفث دخان سيكارتتها الى أعلى (واثقة بنفسها، إيجابية). وهي ترمق الرجل الى أقصى اليسار بنظرة



الشكل (١٧٤)



الشكل (١٧٥)

لفضته. وهو، مع ذلك، يبدو أنه بعيد ومحزول كما يتبين من إيماءة أجهاميه في جيبي سترته (التعالي)، وهو ينحني الى الوراء فوق كرسيه، ويستخدم وضعة الفرشخة. ان رأسه في الوضعة الحيادية. الرجل الى اليمين قد سمع ما يكفي واتخذ وضعة المنطلق (مستعد للانصراف) وقدمه وجسده يتجهان صوب أقرب مخرج، حاجباه وزاويتيافته متجهة الى أسفل، ورأسه الى أسفل قليلاً، وجميع ذلك بقيم الدليل على عدم الموافقة.

الشكل ١٧٥ : يستخدم الرجل الى اليسار إيماءات تعالٍ ويبدو ان له موقفاً مغروراً بالنسبة الى الرجل الجالس. إنه يستخدم إشارة مدّ العين بينما يحاول دماغه أن يصدّ الرجل الآخر عن النظر، ورأسه مائل قليلاً الى الامام لكي ينظر نظرة احتقاره اليه. الدفاعية واضحة إذ ان ركبتيه مشدودتان معاً بإحكام، وهو يمسك بكوب الشراب بيديه الائتين ليشكل حاجزاً. الرجل في الوسط قد أقصي عن الحديث ظالماً أن الرجلين الآخرين لم يؤلفا مثلاً



الشكل (١٧٦)

الشكل ١٧٦: الرجل الى اليسار والرجل الى اليمين قد اتخذوا تشكيل الجسد المفضل لاطهار ان الرجل في الوسط غير مقبول في الحديث. ان موقف الرجل في الوسط يبدى التعالي والسخرية، وهو يستخدم ايماءة الامساك بطية صدر السرة (وهي شكل امتداداً للقبعة) مع الابهام المرفوع (تعال) مضافاً الى ذلك ايماءة التاثير بالابهام صوب الرجل الى يساره (هزه) الذي استجاب دفاعياً بتصالب الرجلين مع ايماءة القبضة عل أعلى الذراع (ضبط النفس) ونظرة جانبية. الرجل الى اليسار هو كذلك غير متأثر او معني بموقف الرجل الاوسط. لقد صلب رجله (دفاعي)، وراحة يده في الجيب (غير راغب في الاشتراك)، وهو ينظر الى الأرض بينما هو يستخدم ايماءة الألم في العنق.

الشكل ١٧٦: الرجل الى اليسار والرجل الى اليمين قد اتخذوا تشكيل الجسد المفضل لاطهار ان الرجل في الوسط غير مقبول في الحديث. ان موقف الرجل في الوسط يبدى التعالي والسخرية، وهو يستخدم ايماءة الامساك بطية صدر السرة (وهي شكل امتداداً للقبعة) مع الابهام المرفوع (تعال) مضافاً الى ذلك ايماءة التاثير بالابهام صوب الرجل الى يساره (هزه) الذي استجاب دفاعياً بتصالب الرجلين مع ايماءة القبضة عل أعلى الذراع (ضبط النفس) ونظرة جانبية. الرجل الى اليسار هو كذلك غير متأثر او معني بموقف الرجل الاوسط. لقد صلب رجله (دفاعي)، وراحة يده في الجيب (غير راغب في الاشتراك)، وهو ينظر الى الأرض بينما هو يستخدم ايماءة الألم في العنق.



الشكل (١٧٧)

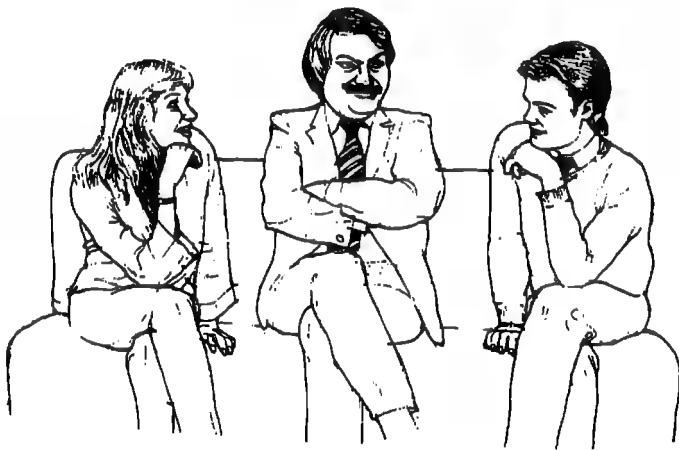
البار لا يوافق على ما لدى الرجل الى اليمين من قول ما دام يستخدم ايماءة التقاط النسالة (عدم موافقة)، ورجلاه متصالتان (دفاعي) ومتجهتان الى اليمين (عدم اهتمام). الرجل في الوسط يود لو يقول شيئاً ولكنه يملك عن ابداء رايه، كما يتبين من ايماءته المتعلقة بضبط النفس بالقبض على ذراعي الكرسي، وكاحليه المقلبين، وقد أصدر كذلك تحذيراً غير شفهي الى الرجل الى اليمين بتوجيه جسده اليه.

الشكل ١٧٧: هذه السلسلة من اللقطات تُظهر كذلك جواً متوتراً. ان الرجال الثلاثة جميعاً يجلسون فوق كراسيهم للحفاظ على المسافة القصوى في ما بينهم. الرجل الى اليمين يَبْ المشكلة بسبب مجموعة ايماءاته السلبية. فبينما هو يتحدث، تراه يستخدم ايماءة لمس الأنف (خداع) وقد عبرت ذراعه جسده لشكل حاجزاً ذراعياً جزئياً (دفاعي). وانعدام اهتمامه برأي الرجلين الآخرين، يبدو من ايماءة رجله فوق ذراع الكرسي، وجسده موجه بعيداً عنها. الرجل الى

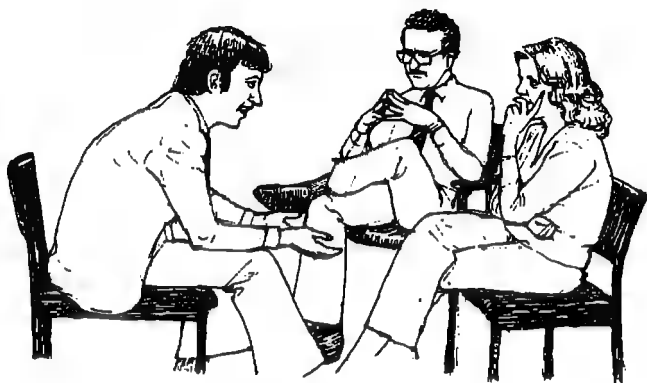


بعضاً. الرجل في الوسط يشم ابتسامة بشفتين مقلتين تجعله يبدو مهتماً بما لدى الرجل الآخر من أقوال، ولكنه غير متطابق مع ابتسامات وجهه وجسده الأخرى. إن رأسه يتجه إلى أسفل (عدم موافقة)، وكذلك حاجباه (غضب) وهو يرمق الرجل الآخر بنظرة جانبية. إضافة إلى ذلك تتصالب ذراعاه ورجلاه بإحكام (دفاعي) وكل ذلك يشير إلى أن موقفه هو جد سلبي.

الشكل ١٧٨: في هذا المشهد، يبدو أن الرجل إلى اليسار والمرأة قد استخدما الإيماءة نفسها. كما لو كانت الصورة معكوسة بالمرأة، وألفا مستدي الكتب (= مستدان يوضعان عند بداية ونهاية صف كتب لتبينه في مكانه) على الكتب. هذان الشخصان (الرجل إلى اليسار والمرأة) يتتبعان أحدهما بالآخر كثيراً، وقد موضعا أيديهما بطريقة تسمح بإبراز ساعديهما، وصالبا أرجلهما تجاه بعضهما



الشكل (١٧٨)



الشكل (١٧٩)

الاصابع (عدائي) والرأس منحني الى أسفل، وهي تستخدم الإيماءة الانتقادية (بدا لوجه). الرجل في الوسط يستخدم إيماءة البرج المرفوع، مشيراً الى انه يشعر بالثقة بالنفس أو بالتعالي، وهو يجلس في وضعة الرسم 4، مظهراً أن موقفه هو تنافسي أو جدلي. ونفترض ان موقفه الاجمالي سلبى، إذ إنه يجلس باستواء على الكرسي، ورأسه منجه الى أسفل.

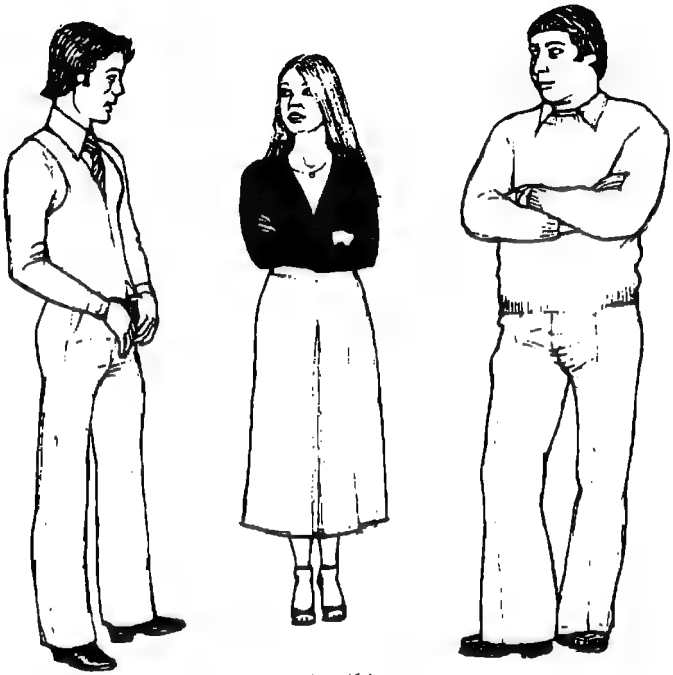
الشكل ١٧٩: الرجل الى اليسار يستخدم مجموعة إيماءات محتاجة لنقل الانفتاح والزراعة - راحتا يدين مكشوفتان، القدم الى الامام، الرأس مرفوع، السترة غير مزورة، الذراعان والرجلان متباعدة، وينحني الى الامام، ويتسم. لسوء حظه، مع ذلك، فإن قصته لا تصلق. المرأة تجلس باستواء على كرسيها مع اتصال رجلها (دفاعي) ولديها حاجز ذراعي جزئي (دفاعي) وقبضة مضمومة

الأخر، وجميعاً يشيرون الى أنهم قد التقوا للتو وللمرة الأولى. الرجل الى اليمين مهتم جداً بالمرأة إذ إنه ادار قلعه اليمنى لشبر إليها، وهو يرمقها بنظرة جانبية، مقرونة برفع الحاجبين (اهتمام) وإبتسامة، وهو ينحني صوبها بالقسم الأعلى من جسده.

الشكل ١٨٠: الاشكال الثلاثة التالية (١٨٠) و ١٨١ و ١٨٢) تُظهر مشهداً في حفلة تعرض مجموعة إيماءات نموذجية من حيث الدفاع، والهجوم، والتوثق. في الشكل (١٨٠)، الاشخاص الثلاثة جميعاً مطويرو الأذرع، اثنان منهم ارجلها متصالبة (دفاعي) وجميعاً اجسادهم متجهة بعيداً الواحد منهم عن



الشكل (١٨٠)



الشكل (١٨١)

وهو يقف أيضاً بكيفية متصبّة جداً لجعل نفسه يبدو أكبر حجماً. الرجل الى اليمين يبدو أنه غدا خائفاً من الرجل الآخر، كما يتبين من وضعته المتصبّة اكثر، وهو يرمق الرجل الى اليسار بنظرة جانبية مقرونة بحاجبين متجهين الى أسفل (عدم موافقة)، وقد اختفت إشارات.

الشكل ١٨١: لقد تغيّرت المواقف غير الشفهية، المرأة فكّنت تصالب رجليها وتقف في وضعة حيادية، بينما ان الرجل الى اليسار، في اللقطة، فك تصالب رجليه ويشير بقدم اليها (اهتمام). انه يستخدم ايماءة الاهمين في الحزام المقصود منها إما الرجل الآخر، وفي هذه الحالة يكون الموقف عدالياً، او لفائدة المرأة، جاعلاً منها إشارة جنسية.

بقدم اليه. ان ايماءات توددها تتضمن لمس شعرها، واطهار ساعديها، وتقدم صدرها الى الامام، مع تعبير وجهي ايجابي، وهي تفت دخان سيكرتها الى أعلى (ثقة بالنفس). الرجل الى اليمين يبدو غير سعيد لإقصائه، وهو يستخدم ايماءة اليدين على الخصر (استعداد عدائي) لاطهار استيائه.

الخلاصة، ان الرجل الى اليسار قد اجتذب اهتمام المرأة، وتعين على الرجل الآخر أن يبحث في مكان آخر عن شريكة.

الشكل ١٨٢: ان المواقف والمشاعر (= العواطف) لدى هؤلاء الاشخاص تظهر الآن جلية بايماءاتهم. ان الرجل الى اليسار قد احتفظ بإيهاميه في حزامه، ووضع القدم الى الامام، وقد حول جسده قليلاً شطر المرأة، جاعلاً ذلك عرضاً كاملاً للتودد او المغازلة. وإيهاماه يتمسكان بحزامه بإحكام أكثر لكي يجعل ايماءة تبدو حتى أكثر انتصاباً. المرأة تستجيب لعرض تودده بتوددها شخصياً مظهرة أنها مهتمة بكونها منورطة مع الرجل. لقد فكت تصالب ذراعيها، وأدارت جسدها نحوه، ونشير



(الشكل ١٨٢)

## ملحق

- ١ - عندما تبسم .....
- ٢ - البقاء في القمة .....
- ٣ - ما هو جذّاب؟ .....
- أ - لغة اللون .....
- ب - لغة الشَّعر .....



استكمالاً لموضوع لغة الجسد، نقم في ما يلي  
مقتطفات من كتاب يحمل العنوان نفسه لغة  
الجسد لمؤلفته البريطانية دجين لايل. اقرأ  
الشيفرات المخبوءة وزد طاقتك الكامنة الى الحد  
الاعلى.

□ اخترنا أولاً الفصل الثالث من كتاب  
دجين لايل، وهو يتناول الابتسام، وقد تُرجم  
برمته، حرفياً.

□ يليه مقتطفات مخرقة من الفصول  
التالية:

٢ - البقاء في القمة (عنوان الفصل الثاني).

٣ - ما هو جذاب؟ (عنوان الفصل السابع).

أ - لغة اللون

ب - لغة الشعر





## عندما تنقسم

المتعلمين يمكن ان يُحدثا استجابات عاطفية متطابقة. تم تقديم هذه الفكرة للمرة الأولى من جانب العالم الفسيولوجي الفرنسي اسراييل وينوم، سنة ١٩٠٦. كان يعتقد أن التعبيرات الوجهية المختلفة تؤثر في تدفق الدم الى الدماغ، وان ذلك يسعه أن يخلق مشاعر ايجابية او سلبية. إن ابتسامة سعيدة أو ضحكة يتعذر كبهما أو كتهما تضاعفان تدفق الدم، وتساهمان في المشاعر البهيجة. ولكن التعبيرات الحزينة، والمغضبة تخفّض تدفق الدم حامل الاوكسجين، وتخلق دائرة مفرغة من الغم والكآبة بحرمان الدماغ، بكيفية فعّالة، من وقوده الأساسي.

لقد اكتشف العالم النفسي روبرت زاجونك ثانية هذا البحث المبكر، وهو يوحي بأن حرارة الدماغ يمكن أن تؤثر في انتاج وتركيب ما يسمى الناقلات العصبية التي تؤثر بلا ريب في امزجتنا ومستويات طاقتنا. وهو يحادل في ان تدفق دم ضعيفاً لا يحرم» وحسب، الدماغ من الاوكسجين، ولكنه

إن الشخص الذي ينسم كثيراً يميل الى أن يكون له تأثير إيجابي في الآخرين اكثر من الشخص الذي يكون جدياً دوماً. فلا عجب إن اعتبر المتسمون أنهم أناس دافئون، وديّون، وغير متحفّظين، ومنبسطون، في حين أن اولئك الذين يقيدون هذا التعبير يُنظر اليهم على أنهم باردون ومتراجعون.

ما دام التعبير عن السعادة بابتسامة يسهل التعرف اليه في مختلف ارجاء العالم، فإن الابتسام هو، ربما، واحد من اهمّ العناصر أو الاجزاء الاساسية في لغة الجسد التي نمتلكها. إن الابتسامات الصادرة عن القلب هي ما تنفرد به الكائنات البشرية، وقد كشفت البحوث العلمية الحديثة اسباباً أخرى لكون المرء مرحاً أو متبهجاً.

### نوة الابتسامة

إن التعبير على وجهك يسعه، دراماتيكياً، أن يعدّل مشاعرك وإدراكاتك الحسية، وقد أثبت أن الابتسام او العبوس

يُحدث بعد لا توازنًا كيميائيًا يكبحه هذه الرسائل الهرمونية الحيوية.

وعضي زاجونك الى الاقتراح ان أدمغتنا تتذكر أن الابتسام مفرون بكونك سعيداً، وأن بتعمدك الابتسام وسط دموعك، يمكنك أن تُقع دماغك بأن يطلق ناقلات عصبية مُنبضة، مستبدلة حالة مكتبة بحالة أسعد. إن الاشخاص الذين يشكون من أعراض جسدية أو أعراض جسدية وعقلية ناشئة عن اعتلال عقلي يستفيدون بمجرد تمرين عضلاتهم الوجيهة التي تجذب زاويتي الفم الى أعلى ثم تعيدها الى مكانها لتشكيل ابتسامة - مرات عدة في الساعة.

إصنع وجهاً سعيداً

«أنا أشكل تعبير وجهي،

على نحو مضبوط ما أمكن،

وفقاً لتعبير وجهه

ثم أنتظر لكي أرى أي أفكار أو عواطف

تثور في فكري أو في قلبي.»

هكذا يقول الشاعر والروائي الأميركي

الاشهر إدغار آلن بو، في «الرسالة المختلطة».

اجرى البروفسور پول إكيان، الاستاذ في

جامعة كاليفورنيا، بحثاً معمقاً أكثر بعد.

فلقد رغب في أن يكتشف ما اذا كان الجهاز العصبي

اللاإرادي يتأثر بتعبيرات عاطفية مختلفة، لذا

اجرى اختباراً طُلب فيه الى عدد من المتطوعين

أن يزيّفوا إيماءات وجهية تقترن بمشاعر. وقد ركّز على ست عواطف بسيطة - الخوف، والاشمئزاز، والغضب، والدهشة، والحزن، والسعادة. وربط إكيان بسلك متطوعيه الى جهاز يمكنه أن يسجل أي تغييرات في الحرارة، ونبض القلب، ومقاومة الجلد، وتوتر العضلات. وكانت مدة كل تعبير وجهي عشر ثوانٍ، إذ طُلب الى المشتركين أن يقلصوا عضلات وجهية مختلفة، ويتذكروا كل عاطفة بدورها.

انتجت التعبيرات الوجهية السلبية والقلقة ردود أفعال محددة من الضغط في الجهاز العصبي اللاإرادي، وتسبب الغضب بأكثر التغيرات دراماتيكية على الاطلاق، إذ تضاعف نبض القلب، وارتفعت الحرارة.

إن الوجوه السعيدة مارست تأثيراً مبهذاً في الجسم، وقد بدا أنه يستمر عقب التمرين. بالطبع، ليست التأثيرات السلبية ولا الايجابية دائمة - ولكن يبدو كما لو ان الاشخاص الذين تكون تعبيراتهم عادة تعيسة أو بائسة يتلقون صحتهم بكيفية غير ضرورية.

واختبار آخر يضيف، بعد، مصداقية الى هذه النظرية أجري مع جماعة من الاشخاص طُلب اليهم إما أن يبتسموا أو أن يعبوا. ثم قُسموا لجماعات، وعُرضت عليهم بعض الافلام السينائية، طُلب اليهم خلالها مراقبة مشاعرهم ومزاجهم السائد.

في المرة التالية التي تكون فيها متوعل الصحة،  
جدياً أو عاطفياً، بوسمك أن تختبر القوى  
العلاجية لابسامك لنفسك. وفي كل مرة  
يتلاشى التعبير من وجهك، حاول المرة تلو المرة  
حتى تشرع في ملاحظة تحسن في نفسك. وفي  
كثير من الحالات، ستُج هذه التقنية فوائد  
ملحوظة في مدى من الوقت قصير. وهي  
مجانية!

إن الابسام لشخص آخر يمكن أن  
يساعد حقاً كليهما للشعور بحالة أفضل، إذ إن  
الابسام تنزع الى استدعاء ابسامة مجية.  
ويعتقد پول إكمان أن واحداً من الأسباب التي  
نجعلنا منجذبين الى وجوه باسمه هو لأنها  
تستطيع بالفعل أن تؤثر في جهازنا العصبي  
اللاإرادي. إن التعبيرات الوجهية والأمزجة -  
بحسب قوله - هي مغربة، ذلك بأننا لسنا  
نسجل، وحسب، أن شخصاً ما مبتهج أو  
نزق، إننا نخبر العاطفة نفسها. لذا، إذا كنت  
دوماً عياطاً بأناس نساء أو بالسين، فإنك،  
على وجه الاحتمال، ستشكو شخصياً من  
مشاعر كئيب في نهاية المطاف. ويعتقد الآن  
كثيرون من الخبراء أن الضحك والابسام هما  
مساعدان قويان للطب التقليدي. إن رسالتهم  
هي - السعادة تشفي.

#### لغة الابسامات

إن طائفة كبيرة من المشاعر تعبر عنها  
الابسامات. من ابسامات الابتهاج العريضة،

اولئك الذين طُلب اليهم أن يعبوسوا  
عُرضت عليهم أفلام مفرحة فعلاً، بينما  
عُرضت على الآخرين المبتسمين أفلام محزنة  
ومزعجة. مع ذلك، قرّر المشتركون الذين  
طُلب اليهم العبوس أنهم شعروا بالحزن أو  
الغضب على الرغم من أنهم كانوا يشاهدون  
مادة مُبهضة. وعجزت الصورة المحزنة عن  
التأثير في المبتسمين الذين قالوا إنهم شعروا  
بالإيجابية بصد ما شاهدوا. إن المعنى المتضمن  
في هذه النتائج هو أنه في مكتنا أن نؤثر في  
أمزجتنا بكيفية نافعة. إن الخيار هو لنا.

#### أشرق وجهك بالفرح

هل أنت تعبس وأنت تقرأ هذا؟ إن  
العابسين المعتادين قد لا يكونون مدركين أن  
جباههم مضطربة، ويحتاجون الى لس الجبين  
لمعرفة ذلك. إن عبوساً دائماً بغضب ومنفر وغير  
جذاب، ومع ذلك، من السهل جداً اعتياد  
العبوس.

بوسمك أن تتوقف عن العبوس بوضعك  
يدك على جبينك للتحقق من أنه ناعم وأملس  
عندما تكون منهمكاً في القراءة أو في مشاهدة  
برامج التلفزيون. بهذه الطريقة تستطيع أن  
تنسى جزءاً سلبياً من لغة الجسد، وإذا كنت  
تشكو من الصداع، فإنك ستجد أنك تشكو  
أقل منه.

أن تبسم لنفسك أمر قد يجعلك تشعر  
بالخري أنك واعٍ ذاتك - ولكن ذلك ينجح.



والإبسامات الحجل، الى الإبسامة الغامضة على وجه المونا ليزا (لوحة الرسام الايطالي الاشهر ليوناردو دا فنشي المعروفة كذلك بالجوكندة) والإبسامات العريضة الساخرة التي يعوزها التناغم والانجام؛ ومن الإبسامات الاجتماعية المهذبة الى الإبسامات الزائفة - ان هذه الابعام تكشف كثيراً من الفوارق الدقيقة التي لا تكاد تُدرك في ما يتعلق بالعاطفة. ولقد حدّد البروفسور پول إكمان ثلاثة أنواع مختلفة من الإبسامة، كل نوع منها يدل على نموذج مختلف من العاطفة. الإبسامة المُتَشَفَّرَة، والإبسامة البائسة، والإبسامة الزائفة، كلها تُستخدم استخداماً مختلفاً لعضلات الوجه، ولذا يفقد من الممكن التمييز بينها بقليل من الممارسة.

### الإبسامة المُتَشَفَّرَة

هذه الإبسامة هي الاداة الصحيحة (أو الحقيقية)، التي تعبّر عن الابتهاج العفوي، واللهو، والسرور. ترفع العضلة الوجنية الرئيسية زاويتي الفم بينما يترفع الحنك بفعل عضلة اخرى ويجذب البشرة حول محجر العين الى الداخل. ويقدر ما تكون العاطفة أقوى، يتحدّد أكثر فعل هذه العضلة. ومع ذلك، حتى أن أكثر الإبسامات إخلاصاً والصادرة عن القلب، نادراً ما تلبث ظاهرة أكثر من اربع ثوانٍ، وقد تدمج نحو ثلثي الثانية.

هذا النوع من الإبسامة، عموماً، يقع

الالامة تعرض الثروة وتضفب تالفاً الى إبسامة مايك دجاغر. ان الإبسام لشخص آخر يضاعف تدفق الدم، ويستطيع أن يساعد الاثنى معاً (= المُتَبَسِّم والمُتَبَسِّم له) على أن يشعرا أنها افضل حالاً.

في فئات ثلاث، حدّدها الباحثان البريطانيان كريستوفر برانيغان وديفيد همفريس. ان الإبسامة البسيطة تحدث عندما يبرز الفم، ولكن الشفتين تبقيان مقلبتين - وتدلّ على سرور خاص، إذ إنها غالباً جداً ما تُرى عندما يسم الناس بعضهم لبعض. ان الإبسامة العليا تعرض الانسان العليا - وهي الإبسامة الأكثر شيوعاً في التحية في ما بين الاشخاص، وهي تتضمن عادة اتصالاً عينياً (مز: عين)

معاً الى الأسمى والمحنة وكذلك استسلامنا الى  
مواربات القدر القاسي. إن الابتسامات من  
هذه الأنواع هي، حقاً، مميّزة بشكلها  
اللامتناق ( = اللامتناسق) - كما لو ان نصف  
الفم يتسم، والنصف الآخر غارق في البؤس.

### الابتسامة الزائفة

الابتسامة الزائفة هي غير متساوقة  
أكثر من الابتسامة الحقيقية، وهي مضلّلة  
عن تعمّد. إضافة الى ذلك، إنها تدوم أطول  
من النوع الحقيقي او الصحيح، وهي أبطأ  
بالنسبة الى الانتشار عبر الوجه. ان الابتسامات  
المهينة المحددة لدى الباعة المتجولين غير  
الصادقين، والممثلين، وسائر الاشخاص الذين  
عليهم أن يتسموا في أعمالهم ووظائفهم هي  
جميعاً أمثلة على الابتسامة الزائفة والشغالة. في  
اليابان، مع ذلك، من التهذيب ان تبسم  
عندما لا تقصد ذلك. حتى عندما يكون الياباني  
متزعجاً، فإنه يتخذ ما هو بالفعل قناعاً اجتماعياً  
يتطلّبه مجتمعه. وقد أجري حديثاً في اليابان  
اختبار ضمّ مجموعة من اليابانيين عُرضت  
عليهم بعض الأفلام السينائية الطيبة المزعجة.  
وسجلت آلة تصوير مخفية ردود أفعال فردية من  
الخوف، والاشمئزاز، والأسى على وجوه  
المشاهدين. ولكن لما دخل الحجرة شخص  
ثقة، بشخص عالم يرتدي مغطاً أبيض، أخفوا  
عواطفهم السلبية في حضرته بالابتسام.

كيف يمكنك أن تتعرّف الى ابتسامة



هذه الابتسامة مستغرّة ولكنها تدلّ على سرور  
شخصي، وغالباً ما تُرى عندما يتسم الناس بعضهم  
لبعض.

متزامناً ( = حادثاً في وقت واحد). والابتسامة  
العريضة تبيّن مجموعتي الاسنان معاً، وتكبر  
عادة وتتوسع أكثر فأكثر حتى تتحوّل الى  
ضحكة. ان الاتصال العميق هو نادر مع هذا  
النوع من الابتسامة.

### الابتسامة البائسة

تحدث ابتسامة البروفسور إكبان البائسة  
عندما يعترف المرء بالهزيمة أو بالتعاسة، وغالباً  
ما تتمّ أمام الآخرين. ان الابتسامات العريضة  
الساخرة التي يمزوها التناغم والانسجام تؤشر

زائفة؟ إن أكبر إفشاء غير مقصود هو العينان اللتان تضيقان وتتغضبان عندما تأتي الابتسامة من القلب - وتبقيان غير متأثرتين عندما يغطي شخص ما عواطف سليمة. لذا، أولاً، تفحص العينين من أجل خطوط الابتسام، وحرارة التعبير - ثم انظر عن كثب الى الفم. ستكون الشفة العليا مرتفعة بطريقة مبالغ فيها، بينما تبدو الشفة السفلى مرتبة دوماً اي حركة في الفك. عندما يضطر الناس الى الابتسام أمام المصور، فإنهم غالباً ما يُبدون ابتسامة زائفة، وخصوصاً اذا لم يكونوا راغبين حقاً في ان تلتقط لهم صور، في المقام الأول.

يصف الدكتور إيوان غرانت من جامعة برمنغهام ابتسامة زائفة، اخرى يدعوها «الابتسامة المستطيلة». هذا يصف بدقة الشكل الذي يصنعه الفم عندما تُجذب الشفتان من لدن الاسنان تماماً لتشكيل نوع من الكثرة المهذبة. وقد تُرى الابتسامة المستطيلة عندما يزعم احد أنه ينسى، أو عندما يجد الناس أنفسهم في حالة اجتماعية مربكة أو غير ملائمة - من مثل تلقي اهتمام جنسي غير مطلوب أو غير مرغوب فيه - ولا يدرون كيف يُخلصون أنفسهم. بظواهرهم بالابتسام إنما يتعاون الوقت، ويأملون أن يذثوا من يتسبب بإحساسهم بالانزعاج.

قلمها تمحّد الابتسامة الزائفة أي شخص مدة طويلة، لأنها تُحدث إحساساً مضيقاً في الناظر - الذي لا يكون قادراً على تحليل رد فعلها/ رد فعله عليها، ولكنه، غريزياً، يعلم أن شيئاً ما ليس صحيحاً تماماً. ان العضلات حول عيوننا التي نستعملها (= العضلات) عندما نكون نبسم بالفعل لا يمكن وضعها تحت السيطرة الشعورية للدماغ - لذا، في هذه الحالة إن الشفتين وحدهما يمكنها أن تكذبا.

يصف الدكتور إيوان غرانت من جامعة برمنغهام ابتسامة زائفة، اخرى يدعوها «الابتسامة المستطيلة». هذا يصف بدقة الشكل الذي يصنعه الفم عندما تُجذب الشفتان من لدن الاسنان تماماً لتشكيل نوع من الكثرة المهذبة. وقد تُرى الابتسامة المستطيلة عندما يزعم احد أنه ينسى، أو عندما يجد الناس أنفسهم في حالة اجتماعية مربكة أو غير ملائمة - من مثل تلقي اهتمام جنسي غير مطلوب أو غير مرغوب فيه - ولا يدرون كيف يُخلصون أنفسهم. بظواهرهم بالابتسام إنما يتعاون الوقت، ويأملون أن يذثوا من يتسبب بإحساسهم بالانزعاج.

مع ذلك، إن معظم الناس يسعمهم اكتشاف التضارب بين تعبير وجهي مبنهج ظاهرياً، وما يكمن أو يخفىء تحته. إن الفكرة

#### لغة الضحك

يقول المفكر الفرنسي الكبير نيكولا شامفور في مجموعته المعروفة «جكم وأفكار»: «إن أكثر الأيام ضياعاً هو اليوم الذي لم يضحك فيه المرء.»

إن خمس عشرة عضلة تتقلّص في فعل ارتكاسي متناسق، فيتغير التنفس، وتحدث اثنتا عشرة إيماءة منفصلة عندما نضحك. إن ضحكنا المشابه لثرثرة البيغاوات، أو هبتي الحمير، يتراوح ما بين الضحكة نصف المكيونة القصيرة الى ضحكة البطن التي لا يمكن ضبطها حيث نجيش ونذرف الدموع، ونروح نترجح

كيفية عاجزة. إذن ما هو الضحك، ولماذا نضحك؟

### التهديد الطقسي

يفترح العالم الانثولوجي ( = العالم بالأعراق البشرية) البروفسور آيل- ايفيلت، ان الاستجابة الفطرية للضحك هي شكل من التهديد الطقسي. كثير من الحيوانات الاخرى تتشكل في جماعات لتهديد حيوانات اخرى مهددة. والقردة، مثلاً، تعرض أسنانها، وتطلق صوتاً إيقاعياً يشابه الضحك عندما تُبدي العدوان. والبشر، بحسب قول ليل- ايفيلت، يضحك بعضهم لبعض أو يضحكون بعضهم على بعض، ويستمتعون بالقيام بذلك في جماعات. ان موضوع السخرية يعتبر الضحك كأمر عدائي، ولكن الجمهور أو الجماعة الضاحكة تشعر برباط مشترك أو متبادل عبر هذا النشاط المشاطر.

هذه الظاهرة من الظرف اوحسّ الدعابة والفكاهة او روحها، تبرز دوماً خلال اوقات الحرب، عندما يروح رسامو الكاريكاتور والممثلون المهزليون والظرفاء يبدلون قصاراهم للسخرية من العدو ولرفع المعنويات، وغالباً ما يتكرر تلاميذ المدارس نكات حول مدرّسهم - وخصوصاً النكات البغيضة أو المفرّقة.

اعتبر العالم النفسي ومبتكر التحليل النفسي النمساوي زيغموند فرويد ان الظرف

العدائي يؤثّر صّام أمان في الحالات التي يكون فيها متحيلاً العدوان الصريح، او غير ملائم. وهو يكتب «إننا بجعلنا العدو صغيراً، او متدنياً، أو خيساً أو هزلياً، نحقق بطريقة غير مباشرة الاستمتاع بالتغلب عليه.»

ان النكتة البذيئة هي عدائية بكيفية اخرى، إذ، وفقاً لفرويد، إنها أفعال عدوان جنسي ناجمة عن الكبت. ان المواقف والمخاوف المخبوة قد تُكشف بطريقة ظريفة قد تربطنا من نواح اخرى. في المرة التالية التي توجد فيها مع جماعة من الناس، ويروي واحد منهم نكتة إباحية سيكون بمقدورك أن تميز كم سيرتك أشخاص مختلفون ملاحظتك الطريقة التي يضحكون بها. إن الشعور بالحياء او الخجل والسرور في الوقت عينه يُحدث نزاعاً، وكل واحد في هذه الحالة سيضع بدأً على فمه في محاولة لا شعورية لإخفاء الضحك أو كبته.

### مَرَحٌ بكيفية مفرطة

إن علماء انثروبولوجيين ( = العلماء بعلم الانسان) آخرين، وفي جملتهم الدكتور درموند موريس، يُجادون ان الضحك هو استجابة جد قريبة من الدموع. إن صور الوجوه الضاحكة يستحيل أحياناً تقريباً تمييزها عن صور أشخاص يصرخون من فرط الحزن والاسى، وبالطبع ان الضحك المستيري قد يتحوّل بسهولة الى دموع. ان ممارسة ألعاب الاستهزاء، واتخاذ وجوه مضحكة بالنسبة الى





الصراخ مع السعادة هو ما نقوم به عندما نحرّثنا الحاسة. وإنه لمن الصعب تمييز هذه الوجوه من وجوه تصرخ مع الحزن والأسى.

بالضحك - ومجدداً براحة. وحقاً، إن حفلات الغداء أو الشاي عقب الجنازات غالباً ما تلفت النظر بما تعجّ به من الضيوف الضاحكين الذين، ربما، يعيدون طمأنة أنفسهم بالنسبة إلى حيوتهم الخاصة تجاه الموت.

#### الدغدغة

هل أنت سريع التأثر بالدغدغة؟ ولماذا ينبغي أن تجعلك الدغدغة تضحك؟ هذان السؤالان قد حيرّا علماء كثيرين، والتفسيرات الممكنة قد تبدو أنها تشير إلى أن الدغدغة هي شكل من «الهجوم الصوري» أو الزائف - الذي نردّه عليه بالضحك. إن استفعال التوتر المعذب الذي يرافق بعض الألعاب الصبانية،

الصغار يُتّجان احساسين ثنائيين أو مزدوجين من الذعر والبهجة - اللذين بدورهما ينجم عنها اتحاد من البكاء والفرقة. إن هذا الاتحاد هو الذي نسّميه ضحكاً، ولدى الصغار قد ينتهي بسهولة إلى دموع، لأن غرائز الخوف ما تزال قوية جداً.

يؤكد أنصار هذه النظرية أننا نضحك عندما يكون شيء ما غريباً أو صادقاً، ولكنه، جوهرياً، غير مهدّد لرفاهنا. إن مشاهدي أفلام الرعب السينمائية إنما يضحكون أحياناً بطريقة مريحة، عادة عندما يكونون قد أربعوا بما فيه الكفاية، ويدركون أن ذلك ليس، في النهاية، إلا فيلماً. ونحن أيضاً نستجيب للصدمة

الى ذلك، ينخفض ضغط الدم، بينما تمتد الاوعية الدموية حتى سطح الجلد، وتحسن الدورة الدموية. وغالباً ما يبدو الاشخاص أنهم يجمرون عندما يضحكون ملء قلوبهم، وذلك هو السبب. والضحك يضاعف ايضاً كمية الاوكسجين في الدم، الأمر الذي يساعد الجسم على شفاء نفسه، ويقاوم عدوى أخرى. فضلاً عن ذلك، يستطيع الضحك أن يخفف نبض القلب، ويثر الشهية، ويحرق السعرات الحرارية (= الكالوريات). والضحكة الجيدة تحفز مكّنات الجسم الطبيعية القاضية على الألم، الأمر الذي أدى ببعض الخبراء الى الاعتقاد بأن الضحك يمكن أن يمنع القروح والاضطرابات الهضمية.

### الدواء المرح

درس طبيب الامراض العصبية الفرنسي هنري روبنشتاين الضحك دراسة شاملة. ومن استنتاجاته ان دقيقة واحدة من الضحك توفر نحو خمس واربعين دقيقة من الاسترخاء اللاحق. لأن عضلاتنا مترخية، وجسمنا كله يستفيد من هذه الاستجابة الموروثة، فإن كثيرين منا يعتقدون الآن ان الضحك يمثل دوراً رئيسياً في طور النقاهة الناجحة.

إن قصة الصحفي الاميركي نورمان كازنس الذي شفى نفسه بنفسه من داء عضال، هي واحدة من الأمثلة عن كيفية كون هذه الایماة المركبة ايجابية. ففي سنة ١٩٦٤

يجد محرراً عندما تبدأ الدغدغة في النهاية، ويسعدنا اذ ذاك ان نضحك بكل حرية. والأماكن المعتادة للهجوم المدغغ، مثل اعقاب الاقدام أو في الابط، مزودة بغزارة بأطراف عصبية ذات كثافة عالية الحماية. وهذه المناطق هي، إذن، حساسة بصورة خاصة بالنسبة الى الهجوم، والضحك يشير الى أننا ندرك أن الهجوم هو، وحسب، على سبيل اللهو.

يبدو أن كثيرين من الراشدين يقدون أقل إحساساً بالدغدغة مع التقدم في السن، ولكن لا احد يسهه التأكيد لماذا ينبغي ان يكون الأمر كذلك. لعل الجواب سيكولوجي، إذ إننا نعتبر سن الرشد فترة جدية وخطيرة، وننزع الى النظر الى اولئك الذين يضحكون كثيراً على أنهم إما غير مهتمين أو حمقى. يبدو أننا لا نستطيع ان ننظر الى الاشخاص المرحين نظرة جدية ربما لأن بعض أشكال الاضطراب العقلي تتميز بالضحك النباحي الدال على الحماقة والبلاهة. إضحك وكن معاف

إن كثيراً من البحوث قد أجري في فيسيولوجية الضحك. وتعمل النتائج المثل السائر القديم ان الضحك هو خير دواء. عندما نضحك يتأثر كل عضو في جسمنا بطريقة ايجابية بحيث سمي ذلك «الهرولة الساكنة». ان تنفسنا يسرع إذ تتشق عميقاً ونزفر عبر اوتارنا الصوتية. وهذا يمرّن الوجه، والعنق، والكفتين، والمعدة، والحجاب الحاجز. وإضافة

أصيب كازنس بداء شلل النهاب. فأعلمه الأطباء أن حالته ستجعل بكيفية بطيئة عمود الفقري يلصق، بحيث انه يسي في النهاية عاجزاً عن الحركة. وصارحوه بأنه لسوء الطالع ليس لهذا الداء المؤلم والمكثب اي علاج شافٍ - إلا انهم سيحاولون ان يجعلوه مرتاحاً في المستشفى.

في البدء كان مفهوماً أنه بائس ومكثب عقب هذا التشخيص. إلا ان كازنس قرّر الصراع، ورفض تناول الادوية التي تقضي على الألم، وغادر المستشفى، ولجأ الى احد الفنادق حيث اكرتى غرفة. وهناك استأجر عدداً كبيراً من الافلام الهزلية، وتعاقد مع ممرضة تقرأ له كتباً هزلية ظريفة. واكتشف أن عشر دقائق من الضحك الذي لا يَاقُومُ بوسعها ان تُحدث فترات محرة من الألم مدتها ساعتان أو أكثر. وكانت الفحوص الطبية التي تجرى قبل الجلسات تلك وبعدها تُظهر أنه كان لها تأثير شغائي قابل للقياس بالنسبة الى مرضه. ان شهور صراعه لشفاء هذا الداء غير القابل للشفاء كافاته، واستطاع أن يعود الى عمله المعتاد وممارسته بدوام كامل. وبعد اكثر من عشرين سنة تراه ما يزال يلقي محاضرات حول اختباره. لقد حقق الضحك معجزة!

ابتهاج طبعي

يوافق الدكتور فرنون كولمان على الفكرة القائلة ان الضحك يمكن أن يساعدنا على

مساعدة أنفسنا. فيكتب في كتابه «قوة الفكر»: «عندما كنت اعمل طبيباً في المستشفى كنا دوماً نقوم بتقديم مسرحية عيد الميلاد بالطريقة الالمانية لصغار المرضى. وكانت كمية العقاقير التي تقضي على الألم في ذلك اليوم تنخفض كثيراً. ليس الضحك، وحب، اختياراً ساراً. إنه ظاهرة ايجابية، وطبيعية تساعد على ضمان استعادة الجسم الى ابعد الحدود. وقد يكون الضحك، ربما، أفضل دواء حقاً»

ويعطي الدكتور كولمان الى الاقتراح بان نحيط أنفسنا بأناس سعداء، ومرحين لأن الابتسامات والضحك مما يُعدي. وجعلنا أنفسنا غير جديين كثيراً أمر مهم كذلك، إذ إن القدرة على الضحك من أنفسنا يمكن أن توفر راحة سريعة من التوتر. وتساعدنا على وضع الامور وفقاً لعلاقاتها الصحيحة أو اهميتها بالنسبة إلينا. وباتباع سابقة نورمان كازنس، بوسعك أن تجمع كذلك كتباً هزلية - او أن تحصل على نسخ من الافلام التي تجعلك تضحك حقاً.

في كل مرة تشعر فيها بالاكتئاب، تستطيع أن تستخدم هذا المخزن الهزلي لكي تغير معاً مداركك الحسية وكيمياء جسمك. وسواء أكان العداء أو الذعر - أو مزيج من الاثنين معاً - في أصل هذه الاستجابة الفطرية، فإن بوسعنا، وحب، أن ندع مزيداً منها يدخل حياتنا. هل قمت اليوم بهذه الامانة المركبة المعينة؟

## لغة الدموع

والآلم - وبوسع البكاء مضاعفة كميات الإنكافالين التي تنتجها، وتحريرك من العواطف المكبوتة أو الحبيسة. عندما يكون احد قد أصيب بصدمة، أو هو جد مكتئب، أو هو يعاني ألماً كثيراً، فإن الرد الطبيعي أن يبكي.

لسوء الطالع، في مجتمعنا، نحن نضع قيوداً اجتماعية على هذا النشاط الشفائي الطبيعي. ان الصبيان، بصورة خاصة، يؤيخون عندما يكون - ذلك بأن البكاء ما يزال يُعتبر بالنسبة الى بعض الاشخاص علامة على الضعف الرجالي. إن هذا النوع من التقيد إنما يضعف الضغط، عاطفياً وجسدياً في آن.

إن دموع العاطفة تساعد كذلك الجسم على التخلص من الفضلات الكيميائية السامة، ذلك بأنه تبين أنها تحتوي على بروتين أكثر من الدموع التي تنجم عن الرياح الباردة أو المثيرات الاخرى. فإذا لم تُنَزَف أي دموع لأنها حُبِست، فإن هذه الفضلات تبقى في الجسم. إن البكاء يريح، ويهدئ، ويمكن أن يكون ممتعاً جداً - راقب شعبية الأفلام العاطفية جداً التي لُقِّبت «بكائية» - (=أي كثيرة البكاء). يبدو ان الناس يستمتعون بالبكاء معاً مثلاً يستمتعون تقريباً بالضحك معاً!

ان القدرة على البكاء هي كذلك شكل بشري متفرد آخر من الاستجابة العاطفية. وقد اقترح بعض العلماء ان الدموع البشرية هي دليل على ماضٍ مائي - ولكن ذلك لا يبدو أمراً محتملاً. اننا نبكي منذ اللحظة الاولى التي ندخل فيها هذا العالم، لأسباب عدة. ان الاطفال الذين لا حَوْلَ لهم ولا قُوَّةَ ييكون لتثنيه والديهم انهم عليهم، أو جائعون، أو متضايقون. ومع نموهم تراهم ييكون كذلك، وحسب، لاجتذاب الاهتمام الوالدي، وغالباً ما يكفون عن البكاء ما ان يحفظوا بذلك. ومع تقدمنا في العمر، وتعلمنا الضحك، يبدو أننا قلما نبكي ما لم نكن متزعجين كثيراً، او عندما تؤدي نوبة من الضحك لا يسمنا السيطرة عليها الى ذرف الدموع.

إن الفكرة القائلة إن بكاء جيداً يمكن ان يكون مفيداً لنا هي فكرة جد قديمة. والآن لها صحة علمية، إذ إن البحوث الحديثة في موضوع الدموع قد بينت ان الدموع تحتوي على مادة طبيعية تقضي على الألم تدعى إنكافالين. ان هذه المادة الكيميائية تساعدك على الشعور أنك أفضل حالاً بمكافحة الحزن

## البقاء في القمة

برفاهنا ونفهمنا سائر الاشخاص. على رغم كل شيء، اذا كنت تحاول ان تتصل بشخص ما ولغة جسده تقول لك إنه لا يستطيع، ببساطة، ان يكافح على قدم المساواة أو بنجاح، فإنك تحقق، بعد، كثيراً جداً بمساعدته على أن يسترخي بدلاً من محاولة اقناعه بأمر ما أو بفرض رأيك عليه.

اذا ما ألفت نفسك تعاني الاشارات عينها، عليك أن تتوقف وتأل نفسك لماذا - ماذا يزعجك، وأي خطوات عملية يسلك القيام بها لتغيير الحالة (= الوضع). إن الأطباء وعلماء النفس العاملين في مجال إدارة الضغط يبنوا أن اكتساب حس السيطرة على حياتنا هو خطوة رئيسية نحو تخفيض التأثيرات المؤذية للضغط، والاستمتاع بحوافزه الايجابية بدلاً من ذلك.

### الضغط الداخلي

ان أجسامنا تستجيب للضغط عن طيب خاطر. إن تنفسنا يتغير، ونفرز مواد مختلفة في مجرى دما، وتسرع نبضات القلب، وتتغير

في ما يلي مقتطفات من الفصل الثاني من كتاب دجين لايل ولغة الجسد...

لقد غدا الضغط شيطان المجتمع الحديث. فكثير من الامراض وحالات العقل الصعبة، ومخطم الزيجات تُعزى الى لعنة القرن العشرين - الضغط. مع ذلك، فإنه من دون الجهد والوحي للذين غالباً ما يوقرهما الضغط، لم يكن ممكناً تحقيق اي شيء مطلقاً.

إن فقداناً كلياً للضغط يمكن أن يجعلنا مكثيين، ودونما حوافز، وغير مفيدين في الوقت نفسه بالنسبة الى أنفسنا وإلى الآخرين. كثيرون من الاشخاص يقضون عقب ستين اثنتين من التقاعد (= أي الاحالة على المعاش) - ويبدو أنه لا يسعهم رؤية أي مبرر للمضي في العيش.

نحن اليوم ندرك جيداً مخاطر الضغط، ولكننا لا نستطيع ان نراه في أنفسنا أو في أولئك المقربين منا كثيراً. إن ادراكاً لكيفية رد فعل أجسامنا تجاه الضغط، وما يعني، والعلامات او الاشارات التي نستخدمها لمحاولة حياة أنفسنا من قذف اكثر يمكن أن يساعد حسنا الخاص

عادات الأكل العادية أو الطبيعية. لقد كان العالم هانس سيلاي رائداً في البحث في الضغط في الثلاثينات، فوصف الضغط بأنه «الرد غير المحدد للجسم على أي مطلب فيه». وكشفت بحوثه أن ردود أفعالنا قد تُقسم الى مراحل ثلاث: الدعر الذي عُمِدَ «الأعراض المترانة للكفاح أو الحرب» - وهي مجموعة الأعراض التي تظهر في وقت واحد - ؛ والمقاومة أو التكيف ؛ وأخيراً التعب الشديد عندما لا تعود ميكانزمات ( = آليات) الحياة أو البقاء المحمّلة أكثر من طاقتها تستطيع أن تكافح على قدم المساواة أو بنجاح أطول من ذلك. وسواء أ كنا نواجه الموعد الأخير ( = آخر موعد لإنجاز عمل ما) في العمل، أو حالة مهددة حقاً للحياة، فإننا ما فتئنا أهل كهف، فسيولوجياً.

إن مستويات عالية من السأم والكآبة والاحباط والضغط العامة هي تأثيرات مؤذية في حياتنا. وتذكر أيضاً أن انعدام الإثارة هو ضاغط كبير جداً كذلك.

وكما قد يكون متوقعاً، فإن وفاة زوج أو زوجة اعتبر أكثر الاحداث ضغطاً، يليها الطلاق. ومع ذلك، فإن أحداثاً سارة مثل العطلة، أو عيد الميلاد، أو الزواج هي كذلك مسببة للضغط. حتى الانجاز العظيم قد يتكشف عن أنه ضاغط بالنسبة الى بعض الأشخاص - خصوصاً أولئك الذين يجدون أن من الصعب الاسترخاء.

نُشر المقياس العالمي الشهير المعروف

بمقياس هولز - راهه للمرة الاولى سنة ١٩٦٧، وهو كناية عن لائحة بأكثر من ٤٠ حدثاً في الحياة، كاملة مع «نقاط» او «علامات» مقدار الضغط الذي تحدّثه. وقد تدوم تأثيرات هذه الاحداث طوال ستين اثنتين.

مقياس هولز - راهه لتقدير الضغط

١٠٠	وفاة الزوج/ الزوجة
١٠٠	الطلاق
٧٣	الانفصال الزوجي
٦٥	محكمة بالسجن
٦٣	وفاة في الاسرة
٦٣	أذى شخصي او مرض
٥٣	الزواج
٥٠	فقدان وظيفة او عمل
٤٧	مصالحة زوجية
٤٥	تقاعد
٤٥	مرض احد افراد الاسرة
٤٤	الحمل
٤٠	مشاكل جنسية
٣٩	طفل جديد
٣٩	اعادة تعديل في العمل
٣٩	تغير في ظروف مالية
٣٨	وفاة صديق مقرب
٣٧	تبديل في العمل او الوظيفة
٣٦	مجادلات متزايدة مع الزوج/ الزوجة
٣٥	رهن أو قرض كبير
٣١	مؤوليات جديدة في العمل
٢٩	

اولاد يغادرون المنزل	٢٩
ازعاج مع الانساء بحكم الزواج	٢٩
انجاز شخصي بارز	٢٨
الزوج/ الزوجة يبدأ العمل او يتركه	٢٦
بدء المدرسة او انتهاءها	٢٦
تغير ظروف المعيشة	٢٥
تغير عادات شخصية	٢٤
ازعاج مع رب العمل	٢٣
تغير في ظروف العمل	٢٠
تبديل المسكن	٢٠
تبديل المدرسة او الجامعة	٢٠
تغير في أنشطة اجتماعية	١٨
تغير في عادات النوم	١٦
تغير في عادات الأكل	١٥
عطلة	١٣
عيد الميلاد	١٢
انتهاكات ثانوية للقانون	١١
بفعالية أكبر مع أولئك الاشخاص غير المترخين الذين نصادفهم.	

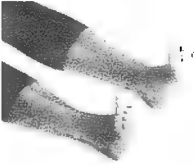
حرر جسمك من توتر غير ضروري  
فتحرر عقلك كذلك. ان العقل والجسم حقاً  
متحدان بكيفية وثيقة بحيث لا يسمها إلا ان  
يساعد أحدهما الآخر. برهن عن ذلك بنفسك  
لنفسك بإغماض عينيك وتصور أنك تمسك  
بليمونة بيديك. شم هذه الثمرة، وتحس  
مادتها بأصابعك - ثم عضها بقوة، غارزاً  
أسنانك في لبها الحاد الكثير العصارة. فإذا  
كنت قد قمت بهذا التمرين بشكل صحيح،  
فإن فمك سيكون الآن مملوءاً لعباً. إن هذا  
مثل على كيفية سيطرة العقل على الجسم.  
وهناك تقنيات كثيرة لاسترخاء الجسم التي  
بدورها ترخي عقلاً مفرط النشاط، وبعض  
الانظمة تستخدم كلا الاسترخاء الجسدي  
والتصور الذهني لتعزيز حالة هدوء وسلام.

إن اختبار بافلوف الكلاسيكي مع  
الكلاب هو مثل ممتاز آخر على انه بالامكان  
تعلم الاستجابة الى بعض الحوافز. كان ايفان  
پتروفتش بافلوف عالماً سلوكياً روسياً، وقد  
استخدم الاستجابة الفطرية في إفراز اللعاب  
لدى توقع الطعام. فقد أطعم كلاباً المرة تلو  
المرة مزامناً التغذية هذه مع قرع جرس بحيث  
ان الكلاب تعلمت في النهاية أن تفرز لعاباً  
لدى سماع قرع الجرس - حتى عندما لا يكون  
هناك اي طعام اذ ذاك. وقد أثبت ذلك ان  
التصرف (= السلوك) الاونوسماتيكي يمكن

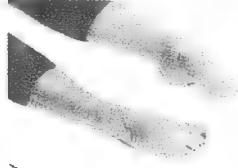
## الاسترخاء

إن الاسترخاء ضروري في حياتنا اذا  
شنا ان نكون أشخاصاً سعداء، وأصحاء.  
وتخفيض التوتر العضلي، والقلق،  
والاضطرابات المتعلقة بالضغط تحسن جميعاً  
نشاطنا الذهني (= الفكري)، ومستويات  
طاقتنا، ونومنا. إن الشخص المترخي يحيا،  
على وجه الاحتمال، حياة مليئة، ويصادف  
حوادث أقل، ويشعر بمزيد من الثقة بالنفس،  
ويتغلب بكيفية أفضل على الالم، ويتعامل

## التمدد



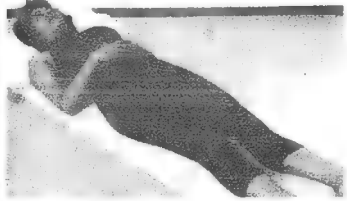
٢ - إثنِ أصابع قدميك نحوك، ودعها كذلك لحظة، ثم إرخها.



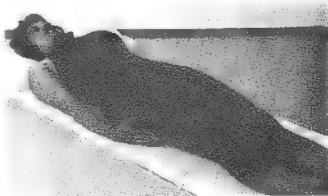
١ - وجه انتباهك الى أصابع قدميك والقلها. لاحظ كيف تحس عندما تكون متوترة، ثم دعها تسترخي.



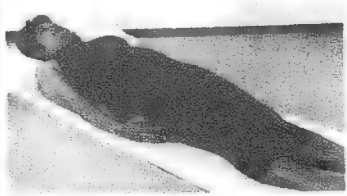
٤ - اضغط على الركبتين والخصدين معاً. استرخ. أطبق الردلين.



٣ - مّد رجلك بعيداً عنك، حتى تشعر بسحب او جذب.

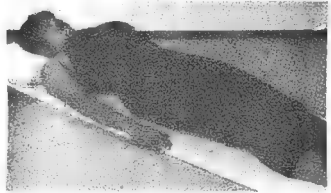


٦ - اسحب سُرَّتَكَ الى الخلف نحو العمود الفقري.



٥ - ابرز بطنك مثل قُبّة.





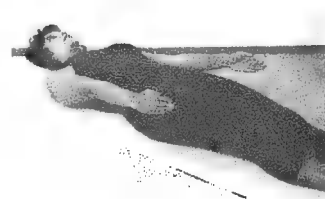
٧ - قُب برفق ظهرك، ثم أطلق الشدّ.



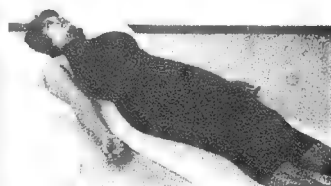
٨ - الآن أَيْلْ بحوضك الى الحلف نحو الارضية.



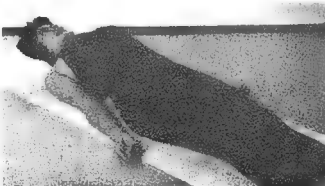
٩ - اجمل كل يد قبضة مشدودة بإحكام، واضغط، ثم أطلقها.



١٠ - مدّ ذراعيك، وأبقها هكذا، ثم دعها ترتعبان بتناقل او استرخاء.



١١ - دع يديك تسقطان مفتوحتين، مع الجاء الراحيتين الى أعلى.



١٢ - إسحب عظمي الكتفين معا ببطء، ثم استرخ.



١٤ - اضغط برأسك على الفراش.



١٣ - مز كتفك الى أعلى، ثم دعهما تعودان الى مكانهما.



١٦ - وأخيراً، أبّل برأسك من جانب الى آخر، ثم استرخ.



١٥ - اسحب كتفك الى أسفل لكي تَدَّ العنق.

ينطبق على البيتا - أندورفين الذي يهدئ الفكر ويرفعه، ويخفّف الكآبة.  
النوم - الاسترخاء المطلق

إن النوم هو الدواء الأكثر طبيعية، والمتوفر عالمياً ضد الضغط والاسى اللذين نعانيهما. وكميات كافية من الراحة المنعشة تعزّز صحة وحيوية أفضل، وتُحسّن قدرتنا على العمل بكيفية جيدة في عالم يزداد تشويشاً واضطراباً.

تقضي الكائنات البشرية نحو ثلث العمر في النوم. مع ذلك، على الرغم من وفرة

تكيفه وضبطه او السيطرة عليه، وقد أجري الكثير من البحوث التالية في هذا المجال. إذا كنت جد متوتر، وخصوصاً إذا كنت تستطيع أن تحسّ بالتوتر في أي جزء من جسمك، فإنها لفكرة جيدة أن تقوم ببعض التمرينات الرياضية قبل محاولة أي طرائق سليية. إن شيئاً ما مثل البر السريع على نحو مستقيم يمكن ان يخفف مستويات القلق ويساعدك على استهلاك الادرنالين المفرط. إن زيادة في النورادرينالين - وهو ناقل عصبي يملكك تشعر بالبهجة والفرح والتفاؤل - وُجد أنه يتوافق مع التمرين النظامي. والأمر نفسه

للنمط التناوبي النظامي من نهار وليل، هذا الايقاع اليومي يبدع التركيب الذي ينظم طبيعياً أجسامنا. وهناك ساعة بيولوجية مبنية في داخلنا جميعاً، تتك، منظمّة دورة أجسامنا من النوم والنشاط.

إذا كنت قد عملت في مناوبة ليلية، أو حلقت بالطائرة عبر عدد من المناطق المتفاوتة الاوقات أو الازمان، فتكون واعياً هذه الساعة الداخلية التي يصعب تعديل توقيتها. هذه الايقاعات توجد بشراكة وثيقة مع جزء من جلد الدماغ وتشغل الجهاز العصبي المركزي - وقشرة الدماغ أو الجزء «المفكر» في الدماغ. والرسائل التي تُرسل من جذع الدماغ من طريق قشرة الدماغ الى الحبل الشوكي والجهاز العصبي تبقى مستقيظين. وعندما تتوقف هذه الاشارات، تبطيء قشرة الدماغ، ويغفو العقل والجسم نعين ومستعدين للنوم. وإن أي نوع من الإثارة المفروطة، من مثل تناول فنجان قهوة في ساعة متأخرة من الليل الى فكر مثقل بالقلق، قد يجعل النوم يبدو مراوفاً. إن عملية عدّ الخراف الرتبية، الموصى بها تقليدياً قد تساعد المؤرقين لمجرد أن الافعال التكرارية يبدو أنها تعزّز النعاس.

ما هو مقدار النوم؟

طوال الأيام الثلاثة الأولى من الحياة خارج رحم الأم ننام ما معدله ١٦ ساعة من ٢٤ ساعة. ومع بلوغنا سن الشيخوخة، يبدو

البحوث في مجال فيولوجيا وسيكولوجيا النوم، فإننا ما نزل نعرف القليل جداً حوله. مع ذلك، احرم الناس من النوم مدة ثلاثة أيام، فتراهم يشرعون في الهلوسة كما لو كانوا قد تناولوا عقاراً لشي العقل مثل ال LSD. ويُنْت البحوث حول الحرمان الخطير من النوم ان هذا الاختبار اذا ما امتد، فإن الاشخاص المعنيين بذلك سيمون ضحايا اوهام ذهانية (= الدُمان الهلدياني دُهان مزمن من اعراضه الرئيسية الهذاء الثابت مع نزعة الى الشك والارتياب) عقب حوالى ١٠٠ ساعة من اليقظة. وبات المتطوعون المذسورون منحرفين عن الوضع السوي، وفي النهاية عاجزين عن مقاومة الدافع الى النوم والاحلام. ذلك بأنه من دون نوم يعجز الدماغ عن العمل بفعالية، ويبدو أنه يتأثر قبل وقت طويل من إظهار الجسم الكثير من التلف.

لذا، ما هو النوم؟ جسدياً، إنه حالة نغمض فيها عيوننا، ويبطيء فيها التنفس ونبض القلب، وتنخفض فيها عمليات الهضم، ونمسي فيها موجاتنا الدماغية تدريجياً أطول وأبطأ إذ هي تسقط من موجات ألفا ذات الشعور او الوعي الكامل الى موجات دلتا من دورة الى ثلاث دورات في الثانية الواحدة التي تميّز النوم العميق.

ساعتنا الداخلية

ان كل مخلوق حيّ يستجيب غريزياً

أن ست ساعات، وحسب، هي كافية. كراشدين، يكون المعيار المعتاد من سبع ساعات ونصف الى ثماني ساعات - وخلال هذه الساعات يحدث كثير جداً من النشاط. فنحن نبذل أوضاع نومنا نحو ٧٠ مرة لكي نتحاشى تشنّج عضلاتنا. وقد نسير، وتكلم، ونبكي، وحتى نختبر إثارة جنسية كاملة.

قد يكون ثمة صلة بين الشخصيات التي تنام والشخصيات التي تبقى مستيقظة - فالذين نومهم قصير يميلون الى التمتع بمستويات طاقة جسدية عالية، وهم يعملون بلا كلل، فضلاً عن كونهم عمليين، ومبسطين (= اشخاص يتجه انتباههم وأشواقهم انهماكاً كلياً او شبه كلي نحو ما هو خارج عن الذات)، وطموحين. واولئك منا الذين يحتاجون الى النوم اكثر من تسع ساعات كل ليلة هم، على وجه الاحتمال، غير تقليديين، ومنطوين على انفسهم، واكثر ميلاً الى الابداع.

### أنواع النوم

استخدم الباحثون في النوم جهازاً خاصاً لاكتشاف ما يحدث لنا عندما ننام. ويسجل هذا الجهاز نشاطاً كهربائياً داخل الدماغ، وقد بينَ شكلين مختلفين تماماً من النوم سُمّيَا النوم المألوف (او التقليدي)، والنوم المتناقض ظاهرياً.

وقُسم النوم المألوف الى اربع مراحل منفصلة من النشاط الدماغي. المرحلة الاولى

هي نصف (=شبه) نوم خفيف تبدأ فيه الموجات الدماغية بالتباطؤ، مع النبض والتنفس - اللذين يصحان اكثر انتظاماً. ومن السهل ايقاف شخص ما خلال هذه المرحلة من النوم إذ إنه يكون ما يزال منجرفاً وقد يكون ما يزال واعياً جزئياً أفكاره أو الضجيج خارجاً، أو النور. والمرحلتان الثانية والثالثة تعرفان استرخاءً تدريجياً عميقاً يحدث إذ تسترخي العضلات، وتواصل معدلات النبض والتنفس الانخفاض. ومع المرحلة الرابعة نغدو كلياً غير واعين، ونكون دخلنا المستوى الاعمق من النوم. ويبدو أن موجات دلتا الطويلة، والبطيئة تشير الى تخفيض كل نشاط فكري (= ذهني).

يدوم النوم المألوف عادة حوالى ساعتين اثنتين عندما نخلد الى النوم، وبعد ذلك تنتقل الى اول فترة من خمس فترات من النوم المتناقض ظاهرياً - الحالة الاكثر روعة واربكاً أو تحيراً على الإطلاق.

### النوم المتناقض ظاهرياً - حالة الحلم

ندخل مدة نحو ساعة ونصف الساعة كل ليلة حالة نوم غامضة تسمى النوم المتناقض ظاهرياً نحلم خلالها، سواء تذكرنا ذلك أو لم نتذكره. تبدأ أنماط موجاتنا الدماغية بالتحرك بسرعة ومن دون انتظام مثلما تفعل عندما نكون مستيقظين. ويضطرب نبض القلب وضغط الدم ويصحان غير نظاميين، وتروح عينانا تتحركان بسرعة وراء جفنيهما كما لو كانتا

العقل الحالم يعمل بفعالية على إيجاد الاجوبة عن أسئلة لا يسع العقل المستيقظ أن يتعامل معها - فالنوم عليها غالباً ما يستطيع ان يحل مشاكل تبدو نهاراً انها غير ذات حلول.

### فوائد النوم

عقب النوم تبدأ خلايا جسمنا بالانقسام بنسبة أسرع كثيراً من السابق، موقرة تقريباً لكل جزء من الجسم فرصة لإصلاح وتجديد نفسه. وتُطلق مستويات مرتفعة مما يُعرف بأنه «هرمون النمو» في مجرى الدم خلال المرحلة الاعمق من النوم المألوف. واننا نحتاج الى نوم عميق لكي نجلد ونحيي أجسامنا، في حين أن نوم الحلم يبدو أنه يحمي انسجامنا الذهني او الفكري. ومن أسباب شعور المؤرقين انهم محرومون من النوم أن دورة الـ ٩٠ دقيقة للراحة العميقة والنشاط الذهني الداخلي يقطعها ليل قلق أو أرق.

إن الاخفاق في تحقيق المستوى الاعمق من النوم يمنع إطلاق هرمون النمو، إذ إن النوم الخفيف لا يبدو أنه يُحدث أو يُطلق دخوله مجرى الدم. إن أولئك الذين يعانون صعوبة في النوم وُجدوا كذلك انهم نشطون كثيراً جداً جسدياً خلال النوم، إذ يتحركون حوالى ٧٠ مرة بين الساعة الواحدة والنصف بعد منتصف الليل والساعة الخامسة والنصف صباحاً، بالمقارنة مع النائم «العادي» الذي يتحرك نحو ٤٠ مرة خلال هذه الساعات.

نراقب شيئاً، الأمر الذي اوجد عبارة «حركة العين السريعة» او نوم حركة العين السريعة. مع ذلك، فإنه من غير المحتمل أن نكون نراقب اي شيء بالمعنى «المظنور» للكلمة، ذلك بأن الاشخاص المولودين مكفوفين يُحدثون كذلك هذه الحركات السريعة.

عل انه بالرغم من كل هذا النشاط، هناك فقدان كبير لصحة العضلات الأمر الذي يعادل تقريباً الشلل. عندما ترى كابوساً مربعاً بشكل خاص، وتشعر أنك عاجز عن الحرب، فإنك قد تكون تحسّ هذا الاسترخاء العضلي التام. ان الاشخاص الذين استخدموا قدرأ كبيراً من الطاقة خلال اليوم - سواء اكانت طاقة فكرية ( =ذهنية) أو جسدية - يبدو أنهم يحتاجون الى مزيد من النوم المتناقص ظاهرياً أكثر من الآخرين.

وتتوفر النظريات حول الغاية من الاحلام: ان واحدة من وظائفها يبدو انها عملية فرز (أو تصنيف) يجري بها تقييم كل المعلومات التي راكمناها طوال اليوم واضبارها (حفظها في إضبارة او ملف). والعواطف المكبوتة، والتغيرات الداخلية، وكل انواع الوحي والالهام متصلة ايضاً بحياتنا الحلمية (=من حلم). وإن تخصيص دفتر يوميات حلمية قد يساعد على إلقاء الضوء على مشكلة عميقة الجذور. فعالباً ما يجهل الناس، حرفياً، أفكارهم الشخصية، لكونهم جدّ معقدين أو مكبوتين بالنسبة الى الوثوق بفرائزهم. إن

## لغة الجسد في النوم

لا تتوقف الوضعة والإيماءة على حين غرة عندما نغمض عينا، ونخلد الى النوم. وعلى الرغم من أننا جميعاً نتحرك مراراً كثيرة خلال الليل، تبين البحوث أننا ننزع الى اتخاذ وضعية نوم مفضلة نعود اليها ليلة إثر ليلة. ان هذه الوضعات تلقي بعض الضوء على الشخصية، ويمكن أن نمثنا ايضاً مفاتيح بالنسبة الى كمية الضغط الذي نعاينه. إن مشاعر القلق قد نسب تغييراً في وضعة نومنا المعتادة.

مثلاً، لاحظ العالم النفسي النيوركي الدكتور كريستيان انسباك أن بعضاً من زبائنه من الممثلين كانوا يتأثرون عميقاً خلال النوم بما يحدث في حياتهم العملية. وكان احد الممثلين من الخوف أثناء فترة التمرين، وغير مطمئن البتة بالنسبة الى أدائه، بحيث انه كان يستيقظ صاحاً وقد تكوّم كالطابة - جسمه جميعاً تحت ثيابه وقد بات لدى أسفل السرير حيث ينبغي ان تكون قدماء. ومع ذلك، عندما كان يتلقى تليلاً من الجمهور السواقف في المسرح، وتعليقات صحفية جيدة، كانت حالة نومه جيداً تتغير. كان يستلقي على ظهره، وقد أسند رأسه على وسادتين او ثلاث وسائد، وينام نوماً مسترخياً يبلغ حدّ الروعة، وقد ارتسمت على وجهه ابتسامة رضى كبيرة.

وقد استخلص باحثون آخرون في النوم نتائج مماثلة، وهم يؤكدون ان وضعة النوم

السائدة تتصل بحياتنا المستيقظة، ولكن بالوسع تغييرها مؤقتاً بمشاعر القلق. ويعتقد بعض علماء النفس ان السبب الحقيقي في الأرق ليس ذهنياً او فكرياً بقدر ما هو جسدي. عندما نكون قلقين بكيفية عميقة، تنسلل مخاوفنا الى عقلنا اللاواعي الذي يبدل قصاره لغرضها بيننا نحن نيام. ولكن بسبب كوننا غير مرتاحين، فإن أجسامنا تتخذ وضع نوم جديداً ذاتي الحماية ويحدث ذلك نزاعاً - ففي تقلبنا وتحركنا المتواصل والقلق إنما نحاول العودة الى وضعنا المعتاد، ونقاوم الوضع الجديد.

## أنماط النوم

### الوضع الجنيني

هذا هو وضع الجنين عندما يكون في رحم أمه الدافئ، المظلم، وهو ذاتي الحماية الى أبعد حدّ. الجسم جميعاً مكوّم كالكرة، مع كون الركبتين متجهتين نحو الصدر، واليدين تحتضنان الجسم.

عندما تنام في الوضع الجنيني فإننا إنما نشعر أننا غير مطمئنين مطلقاً ونبحث عن الراحة والامان اللذين اختبرناهما في رحم الأم قبل الولادة.

### الوضع شبه الجنيني

ان الوضع الجنيني المريح، والصحي، والمتوازن هو من بين اوضاع النوم الأكثر

شروعاً. بشي الركبتين والذراعين على نحو طليق أو منحرر، يستطيع النائم أن يتحرك بسهولة وفي الوقت عينه يحتفظ بحرارة الجسم، مع التنفس بكيفية صحيحة، وارضاء عضلاته كلياً. ان اولئك الذين ينامون في هذا الوضع لا يختبرون اي نزاعات رئيسية في حياتهم، وهم راضون وقانعون تماماً بأنفسهم.

دجيكل وهاید

مثل طير اللقلق ( = اللقلق) الطويل الساقين والعنق والمقار، الذي يمد ساقاً ويطوي الاخرى، يُشير هذا الوضع الى شخص ذي شخصية مزدوجة. ان هناك حتماً نزاعاً داخلياً بين دورين ايجابيين وسليين - مثل هؤلاء الاشخاص قد يدون انهم اشخاص منبسطون واثقون بأنفسهم، ولكنهم عرجلون سرّاً. او العكس هو الصحيح بتقديرهم وجهاً غير عدائي الى الناس، تراهم يُخفون طبعاً أكثر طموحاً الى حد بعيد جداً.

الوجه الى أسفل

في هذا الوضع، يستلقي النائم ووجهه الى أسفل، وقد مَدَّ ذراعيه وساقيه. وهو بسيطرته على حيز ( = مدى) النوم بهذه

الطريقة، يكون إنما يسعى الى السيطرة على حياته. انه لمن الصعب جداً عادة التأثير في مثل هؤلاء الاشخاص - سواء أكانوا نياماً او مستيقظين - ذلك بأنهم سيكافحون بقوة للدفاع عن آرائهم. ان معظم الاشخاص الذين يفضلون هذا الوضع من النوم هم دقيقون، وواضحون، ومنظمون، ويحاولون أن يُطْلُوا مشاعر عدم الامان بتنظيم حياتهم بحيث تَمُزَق مفاجآت قليلة حياتهم المحسوبة أو المقاسة. إن الضبط هو الكلمة التي لها معنى خاص بالنسبة اليهم.

التمدد

آمنون، وسعداء، واثقون بأنفسهم الى حد بعيد - هؤلاء النائمون يستلقون ويشغلون مساحة كبيرة من الارشاش. وهم إذ يرقدون على ظهورهم، يمدّون اذرعهم وسيقانهم بكل حرية ودونما اي خوف. إن مثل هذا الوضع يوحي بشخصية مطمئنة اعتادت الحصول على الكثير من الاهتمام، وليست خائفة من أن تكون صريحة أو غير متحفظة تماماً سواء أكانت مستيقظة او نائمة. وهناك شيء تحبُّ صياني او طفولي في موقفهم الواثق، الامر الذي يضيف الى شعبيتهم.

## ما هو جذّاب؟

الترتيب الذي يتم به اختيار الأوراق الملونة يكشف ضغوطاً مخفية، حافزاً أساسياً - أو انعدامه، ويقدم نفاذ بصيرة قسماً الى أعماق حياة الشخص النفسية.

ان لكل لون شخصية خاصة به، تثير استجابات عاطفية. مثلاً، إن احدى الميزات التي تُمثّل اللون الأزرق هي الهدوء (= السكون)، لذلك، فإن الشخص الذي يحتاج الى تغذية حتى الهدوء، سيختار اللون الأزرق لوناً أول أو مفضلاً لديه/لديها. ونبد اللون الأزرق كلياً او وضعه في طرف الاختيار او الانتقاد يكشف روحاً قلقة.

لون عالمي

مثلما كثير من الأنواع في الحياة البرية تستخدم عرض الألوان كجزء من طقوسها الاقليمية او التوددية (= المغازلة)، كذلك يتعين على الرجال والنساء أن يغيروا جلودهم الخارجية من أجل ان يعملوا بنجاح في محيطهم وبيئتهم. إن انتقاء اللون غير الملائم يزعج الناظر. مثلاً، تصوّر كم هو أمر أحمق ان يتقدم شخص بطلب وظيفة مسؤولة في شركة رئيسية

من الفصل السابع نقتطف هذه الفقرات عن لغة اللون ولغة الشعر.

(أ)

لغة اللون

ما تزال سيكولوجيا اللون، كعلم، في طور طفولتها - وقد اجريت حتى الآن بحوث كافية لإثبات أننا نأثر في أن معاً بالألوان التي نرتديها، وتلك التي نشاهدها حولنا.

إن الألوان التي نختارها، والترتيب الذي نختارها به، تشكّل جميعاً أساس اختبار الشخصية العالمي الشهرة الذي ابتكره الدكتور ماكس لوشر، استاذ علم النفس في جامعة بال السويسرية. قالت المراجعة التي نشرت في جريدة «ديلي ميرور» البريطانية حول اختبار لوشر اللوني: «قد لا نوافق على ما يقوله لوشر، ولكن حاول أن تسأل اصدقائك اذا ما كانوا يعتقدون انه مصيب بالنسبة اليك.» وحقاً، للوهلة الاولى قد يبدو الاختبار نوعاً من لعبة ذكية مما يمارس في الحفلات العامة. مع ذلك، وكما وجد عدد كبير من دوائر الموظفين والاطباء، والمستشارين، وعلماء النفس، فإن



نعزّز لغتنا الجسدية او نضعفها بواسطة اختيارنا ملابسنا. ونحن إذ نتحدث الى شخص يجلس قريباً منا، فإن حقل رؤيتنا يمتلئ بمباشرة مظهر الشخص. لهذا، ليس عجيباً أن نتعلّم ان استخدام انتقاء الألوان قد يساعدنا على أو يمنعنا من القيام بمحاولاتنا الحصول على عمل جديد، او قرض مالي، او شريك/شريكة، او صديق صالح.

إن تكاثر المستشارين في الألوان ومن يُدعَوْن مهندسي خزانات الملابس في العقد الماضي، يشهد بأهمية لغة اللون. إن إدراك معنى اللون عندما يقترن بالمفاتيح التي توفرها لغة الجسد، يمكنه، إذن، أن يساعدنا على رسم صورة أكثر اكتمالاً - لأنفسنا وللآخرين في آن معاً. ان المعرفة الشعورية وضبط الانطباع الذي تكتونه - وخصوصاً في الحالات الضاغطة - تعزّز الثقة بالنفس، وتخفّض من احتمالات الفشل، وتساهم بحياة مليئة ومرضية أكثر.

عند تقرير الامزجة، وسهات الطبع، والميول التي نوحى بها الألوان، من المهم وضع هذه العبارات البصرية في السياق. هل أن الرجل المرتدي الاسود يُبرز صورة دراماتيكية، مشؤمة نوعاً ما، او هل أن وضعته توحي بشخصية منطوية على نفسها ومكتئبة؟ مع أخذنا بالاعتبار كل هذا، قد يكون تفحص معنى الالوان الفردية منوراً أو ملهياً.

وهو يرتدي بذلة برتقالية اللون، فاقعة، ومزركشة بخيوط ذهبية - فالمسؤول الذي سيجري معه المقابلة لن ينظر اليه نظرة جذبة. مع ذلك، بالوسع ارتداء اللباس عينه بكل سهولة للذهاب الى ملهى ليلي، ولن يُظهر احد اي علامة من علامات التعب او القلق.

إن أية شكوك حول كيفية ردّ فعلنا القوية قد تُلغى او تبطل بتصوّر السيناريوات التالية: إنك تشهد تنصير ( =عماد) ولد أنت عرابه. وإذ تتخذ مكانك لدى جرن المعمودية، ترى ان الطفل قد ألبس ثوب عماد مزين بإتقان - أسود مزركش بشرائط ومخزّات ارجوانية غامقة.

او تصوّر نفسك أنك على موعد مع مدير مصرفك. عندما تدخل مكتبه، تلاحظ أنه يرتدي بذلة أنيقة من ثلاث قطع صفراء اللون كلون الخوذان الاصفر الفاتح. (إن ردود أفعالنا لا نغلبها، وحسب، توقّعاتنا التقليدية - ملابس العماد ينبغي ان تكون بيضاء؛ ومديرو البنوك يرتدون البذلات الرزينة، القامعة - ولكن يملئها أيضاً المعنى والتردد المحددان للون معين.

## اللون والطبع

سواء أكان أصدقاؤنا وزملاؤنا ينظرون الينا كأشخاص أغنياء بالألوان، او كفُشّران رمادية خجل منكشمة على نفسها، أمر يتوقف كثيراً علينا شخصياً. خارج المؤسسات - حيث الالوان الموحدة مفروضة على الافراد - فإننا

## أبيض من الأبيض

والزعامة او القيادة، والتصوّف، لذا فإن هذه الملابس قد تستخدم غاية رمزية، إضافة الى الغاية العملية.

### العرائس والبطلات

ان أي انطباع يقدمه اللون الابيض بالضبط يتوقف إلى حدّ كبير على النسيج. مثلاً، ان لون المخمرات الرقيقة البيضاء أنثوي بكل ما في الكلمة من معنى. إنه يستحضر صور الحداثق الصيفية، والاثواب النسائية او التنانير الرقيقة، والبطلات البريات. والقطن الابيض المنشأ، مع ذلك، يتعلّق بالاطباء والمرضات والمرضين وقمصان السهرة الرسمية. والصوف الابيض الناعم، بسبب اقترانه بالحدِيثي الولادة، يوحي بالراحة، والمشروبات والمرطبات البيضاء اللبينة، والأمان.

لقد قرُن اللون الابيض منذ القدم بالبطلات البريات في الروايات، اللواتي يُقدّفن بلا هدف في عالم خطر، لا يحميهم إلا سمعتهم غير المطلّخة.

إن كل ملابس الزفاف النسائية هي تقليد موثّد من تقاليد القرن العشرين. في وقت فيه قلة من العرائس العذارى. وحقاً ان كثيرات من العرائس هن حوامل تحت أثوابهن البيضاء النظيفة. إن كل الأثواب البيضاء كلياً عندما لا ترتديا العروس، تجعل الانثى التي ترتديها تبدو سريعة العطب ومحتشمة. والنساء

الابيض هو لون الطهارة، والتّشور، والبراءة. وبكميات كبيرة، هو لون الترف والرفاهية. في الشرق، إنه لون الجِدَاد؛ وفي الصين القديمة كان يشير الى تفوّق او سَمَوّ الاهتمامات الدنيوية التي تحدث عقب الوفاة. وكانت المآتم والجنائزات تعرف باسم «القضية البيضاء» لهذا السبب. مع ذلك، في مصر القديمة، كان الابيض لون الفرح والبهجة. الشخص الابيض يكون ذا مزاج مبتهج. وفي الغرب، يرتدي الابيض الاطفال المولودون حديثاً، والعرائس، ومن اجل ممارسة الانشطة الرياضية من مثل التنس والكريكت. وبعيداً عن ملاعب التنس ومنحدرات الكريكت، قلما يرتدي الرجال بذلات بيضاء زاهية. فإذا ما فعلوا ذلك، فإنه يُنظر اليهم على أنهم اشخاص مريبون، بالحرى، «يستقتلون» لكي يلفتوا الانتظار اليهم. وفي البلدان الحارة تُلاءم البطلونات البيضاء مع قمصان زاهية الالوان. التي تؤشر اذ ذلك الى وقت الفراغ والاسترخاء. موحية بقدر معين من المال في الخلفية لتسديد فواتير المصبغة...

ان الاثواب البيضاء الفضفاضة التي يرتديها العرب التقليديون يبدو أنها تستخدم غاية عملية محدّدة، إذ إنها على نقيض الاثواب السوداء، لا تمتصّ الحرارة وتساعد لابسها على البقاء بارداً تحت أشعة شمس الصحراء. غير ان الاسلام يربط اللون الأبيض بالرجولة،

ومتكثفين. وقد اعتمد الفنانون، والراقصون، والكتاب، والموسيقيون، والفلاسفة والشياطين (= اتباع الشيطانية أو التزوع الفطري إلى الشر).

### السر الأسود

السر الاسود، وعبادة الشيطان، والشعوذة - كل ذلك - يوحى بلون الليل. والكونت دراكولا يلتفت دوماً بعباءة سوداء دراماتيكية، يرتدي تحتها ملابس الهرة الكاملة. الكهنة، والراهبات وبعض اعضاء الرهبانيات يرتدون كذلك ملابس سوداء، مثل المحامين والقضاة. إذن، فإن الرسالة القوية التي يقدمها اللون الاسود هي مزيج من السيطرة والغموض. والعبارات الوصفية من مثل «ملاصيح سوداء»، و «قلب أسود»، و «مزاج أسود» - جميعاً توصل شعوراً بالميل الى التأمل، وتشير الى امرىء لا تعني له شيئاً الاخلاقية التقليدية. إن الشقي (=الغانغستر) النموذجي يرتدي قميصاً أسود، والشرير النموذجي في أفلام المغامرات (=الوسترن) يمتطي صهوة جواد أسود، ويتباهى بربطه عنق من حبل أسود... إن الاسود، مع ذلك، يجعلك هدف للملاحظة. إنه اللون الذي عليك ارتداؤه للسيطرة على حالة ما أو وضع، ولكن لا تتوقع أن تنشئ صداقات بسهولة، أو أن توحى بمشاعر دافئة موثوق بها.

الراشداة اللواتي يرتدين عادة كميات كبيرة من الابيض هن كاليات (من كمال) في بحثهن عن عالم مثالي، غير ملطخ. إن أحادي القرن (الحيوان الخرافي الذي له جسم فرس وذيل أسد وقرن وحيد في وسط الجبهة) الابيض تماماً الذي لا يمكن ترويضه إلا على يد عذراء، وتساقط الثلج الجديد، وملكة الثلج في حكايات الجنيات هي جميعاً صور قد تروق لثل هؤلاء الاشخاص. وبكميات صغيرة، من مثل قميص أبيض، فإن اللون الابيض يوحى بالفعالية، والنظافة، وال ضبط.

### اللون الأسود

الأسود، بالطبع، ليس حقاً لوناً مطلقاً إذ إنه تفيض شكل الطيف الذي منه تنبثق كل الألوان الحقيقية. الأسود يمتص الضوء في نفسه، دون أن يعطي شيئاً لقاء ذلك. إنه، تقليدياً، لون الجداد في الثقافات الغربية - فالارامل، نساء ورجالاً، في بلدان حوض البحر الأبيض المتوسط يرتدون جميعاً الملابس السوداء، وكذلك يفعل ملاك الموت. والثقوب او الحفر السوداء في الفضاء الخارجي هي نسخة القرن العشرين من الهاوية المفتوحة، إذ إن الاسود طالما عُبر به، أفضل من اي لون آخر، عن مفهوم العدم أو اللا وجود. لذلك، بات اللون المعياري لأنصار الوجودية خلال الخمسينات، وسرعان ما تبناه الآلاف من الشبان الذين شاؤوا أن يبدلوا بوهيمين

## اللون الاحمر

يتمتعون بشهوة هائلة بالنسبة الى الحياة، يحبون كل يوم جديد بحماسة مطلقة العنان، وينزعون الى العيش في الحاضر بصورة رئيسية. وإن كرهماً ايجابياً لهذا اللون يمكن أن يكشف شخصاً متعباً ومكتئباً. فبينما لا يناسب اللون الاحمر بالضرورة كل شخص، فإنه ما يزال لوناً متفائلاً ونابضاً بالحياة، وإذا لم يكن يلائمك بكميات كبيرة، فإنه ما يفتأ يُختار من أجل التوكيد - او يُستَنعَ به اذا ظهر على الآخرين.

بدلاً من الاستجابة الى حيوية اللون القرمزي التي لا تُنكر، فإن الشخص الذي يكره اللون الاحمر يسهه، وحسب، أن يرى المآزق الخطرة في حالة ما - التي قد ينظر اليها آخرون على أنها فرصة مثيرة. إن مثل هذا الشخص قد يكون يكتب غضباً، أو يخشى مخاطرة، او يكون منهكاً جسدياً بكل بساطة.

### نساء قرمزيات

«قبعة حمراء - لا ينطلون قصيراً واسعاً مزموماً عند الركبة»، قول قديم يكشف الاستجابة الجنسية المتأصلة عميقاً لمرأة ترتدي اللون الاحمر. مع ذلك في الشرق، إنه اللون التقليدي لثوب الزفاف، لأنه اللون الذي يقترن مع المبدأ النسوي. كانت العرائس الصينيات يرتدين البطلونات الحريرية الحمراء، وكان الزواج يدعى «القضية الحمراء». وكذلك، في الهند والتبت كان اللون الاحمر يرمز إلى القوة النسائية الخلاقة،

ليس هناك لون عاطفي كاللون الاحمر المشرق. ان تعرّضنا للون القرمزي يرفع من ضغطتنا الدموي، ويضاعف معدل تنفّسنا - إنه علامة تعجّب في الطيف. ان لون الدم والنار يعبر عن عواطف دراماتيكية، وهو يرسل تشكيلة متنوعة من الرسائل وفقاً للكمية التي يُرتدّى بها ومتى وأين. ان رجل افعال يتباهى بربطة عنق حمراء إنما يشير الى بعض الصبا والحيوية؛ والمرأة المرتدية ثوب حفلة قرمزي إنما تصدر دعوة جنسية شديدة الوضوح.

## الالتهاب غضباً

ان كل فارق دقيق لا يكاد يُدرك ومستوى عداة يمثّلها اللون الاحمر. من النشاط الايجابي الى الغضب العنيف الاعمى المدّمّر، ومن حسّ الاثارة اللطيف الى التحذير بالخطر، من المستحيل تجاهل هذا اللون الرجالي أساساً.

كان قدامى المصريين يشيرون الى الشخص ذي المزاج المتفعل بأنه «أحمر القلب»، وان «بجمر» المرء يعني أن يموت. اللون الاحمر محبوب من الصغار، وكان الشاعر الالماني الأشهر غوته يعتبره الخيار الاول للرجال «المتهورين، والاقوياء، وغير المتعلمين»، في «نظرية الألوان» التي كتبها سنة ١٨١٠.

ان الاشخاص الميالين الى اللون الاحمر

الاصفر الساطع، فإنه يُخشى ان يُبرزوا رسالة هي، بالحري، غير ناضجة. بكميات صغيرة، وبظلال شاحبة، قد يكون اللون الاصفر خياراً جيداً لدى العناية بـ «لقاءات الافكار» او عندما تتم محاولة ضخّ حسّ الحماية في مشروع يجري ببطء.

إن درجات لون الذهب الاغمق أو المفرة ( =أكسيد الحديدك المائي الطبيعي، وتكون صفراء او حمراء عادة)، توحى بشخصية متفائلة تتمتع كذلك بقدر من الحس السليم الناضج. إن الشخص هذا يحفظ بالإبداعية، والحكمة، والقدرة على العمل الشاق.

ان الكره الشديد للون الاصفر يدلّ على نبذ الاستبطان ( =فحص المرء أفكاره ودوافعه ومشاعره)، والخوف من التجديد، واليأس اذا ما ذهبنا في ذلك الى أبعد مدى.

### اللون الأزرق الحقيقي

الأزرق هو لون الهدوء والسلام. وصور الأرض المُلتَقطة من الفضاء تبيّن كرة أرضية زرقاء غامقة، ملتفة بسحب بيضاء، وهو اللون الذي نقرنه ببحار كوكبنا السّيار ( = الأرض) وبحيراته. والخصائص المقترنة باللون الأزرق هي الانثوية، والثبات، والوفاء، والاخلاص، والتزاهة، والعفة، والخصوبة، بصورة ظاهرية التناقض.

يعتقد البوذيون أن الازرق هو لون

والنشاط الجنسي، وكل قوة الحب والعاطفة الايجابية، وغالباً ما يتنازع الرجل ملابس تحتانية للنساء - فعندما يقوم الرجل بذلك، فإنه إما يرى المرأة مخلوقة مشبوبة بالعاطفة وعاصفة، أو أنه يودّ أن تتصرّف بطريقة أقل كبتاً. اما عندما تتنازع المرأة مثل هذه الملابس التحتانية لنفسها، فإنها إنما تعرض هذه الخصائص، ولو كان ذلك بكيفية لا شعورية، وتكون ربما، تتمتع بطبيعة غيرى وبشباط جنسي قوي.

### اللون الأصفر

اللون الاصفر الساطع البهيج هو لون أشعة الشمس، ويشير الجسم المادي بالطريقة نفسها التي يثيره بها اللون الأحمر. ولكن بينما أن تأثير اللون الاحمر هو ثابت، فإن اللون الاصفر هو نزويّ او متقلب اكثر، وقد لا يؤثّر في كل شخص بالكيفية نفسها.

واللون الاصفر هو قبل كل شيء لون التعقيلة ( =التعبد للعقل او الانصراف الى النشاطات العقلية)، والامل، والخصب. واولئك الذين يحوّن هذا اللون الاساسي المتألق هم متفردون وأصيلون مبدعون في تفكيرهم، ويتمتعون بمستويات طاقة متقلّبة، ويحتاجون الى الاعجاب، ويهتمون بالافكار الجديدة.

ومن جديد، ومثل اللون الاحمر، اللون الاصفر شعبي بالنسبة الى الاولاد - لذا اذا ارتدى الراشدون كميات كبيرة من اللون

اللائحية، وهو يُعتبر غالباً اللون المثالي للتأمل. وقد تبينَ حقاً ان تأمل هذا اللون يمكن ان يخفّض ضغط الدم، ومعدل التنفس، ونبض القلب - مشجعاً الجسم على الاسترخاء. واللون الازرق الفاتح قد تبينَ أيضاً أنه يمارس تأثيراً مهدّئاً في الجماهير المفرطة العدا.

ان ظلال الازرق التي تمثّل نوعاً من الاستسلام الحزين ليست اللون الازرق الصافي المشع كالبحر الابيض المتوسط، ولكنه ازرق ضارب الى الرمادي. والاشخاص الذين يختارون عادة هذا اللون هم مسلمون الى قدرهم، وليوا مستعدين للقيام بأي شيء إيجابي في هذا الصدد - على الأقل ليس في الوقت الحاضر.

نزيه، وقانوني، ومحترم

ان ظلال اللون الازرق البحري جدّ شعبية بالنسبة الى بذلات الرجال، وعلى الرغم من ان الرجل الذي غالباً ما يرتدي بذلة بهذا اللون إغاً يقول إنه رزين ومحبّ للعمل بلا كلل، فإنه يُظهر كذلك بعض الحساسية والعمق العاطفي. مثلاً، إن مدير مصرف يرتدي بذلة زرقاء غامقة قد يصغي جيداً الى مصاعبك بأذن اكثر تعاطفاً من مدير يرتدي بذلة رمادية فحمة. ان الاشخاص المحيين للون الازرق يتمتعون بقانون اخلاقي متشدد، ويفضلون محيطاً صغيراً من الاصدقاء عوضاً عن طائفة كبيرة من المعارف، وهم على وجه

الاحتفال، لا يكونون رواداً.

في بعض الاحيان، يغازل الاشخاص المنسبطون اللون الازرق عندما يحسّون بأنهم يفتقرون الى عمق عاطفي في حياتهم. في بريطانيا، يرتدي رجال الشرطة بزات زرقاء داكنة، واللون الازرق هو لون حزب المحافظين. وإنه لفي مصالح الفريقين ان يعرّزا الصورة الابوية المهتمة - لذا، فإن اختيارهم اللون هو، بالحرى، ملائم سيكولوجياً.

ان اللون الازرق الفاتح يفقد الكثير من تأثير اللون الازرق الاساسي. إن الإيحاءات بالأعياق العاطفية الحية تُسبّل ببعض الحجل، الذي يدلّ على شخصية هادئة تعمل بلا كلل وتجد من الصعب أن تميل الى توكيد نفسها. واللون الازرق ليس لوناً للاستعمال بكميات كبيرة إذا شئت ان تُعتبر زعيماً أو قائداً، او مجدداً، او قوة مبدعة. مع ذلك، إنه يوحي بدرجة من الانفصال البارد.

اللون الاخضر

اللون الاخضر هو لون مملكة النبات، ويعني النمو، والخصب، والانتعاش، والحيات. وكثيرون من الناس ما يفتأون يعتبرون الاخضر لوناً غير محظوظ لأنه «يختص» بـ «الأناس الصغار» - الجنّ، ولا ينبغي أن يرتديه البشر. وبغض النظر عن كونه متعلقاً بالشعوذة والسحر، فاللون الأخضر لون مقدس

في الاسلام، وهو يقترن كذلك بابرلندا -  
الجزيرة الزمردية. . .

ان الاشخاص الذين يخشون اللون  
الاخضر على نحو متواصل يستمتعون، على  
وجه الاحتمال، بالريف، والبسة، وهم  
يدركون مدى الأذى الذي تسبب به الجنس  
البشري لكوكب الأرض. إنهم صريحون،  
مسؤولون، وفخرون، ويحتمل كثيراً أن يعانون  
توتراً عصبياً. ويحبو اللون الاخضر لديهم نظرة  
مثالية الى الحياة يعملون جاهدين على تحقيقها.  
وهم يميلون إلى كبح عواطفهم اذا ما شعروا أن  
هذه تمرقل سبلهم إلى التقدم. ولأنهم  
صبورون، وعينون فإنهم سيعملون بلا كلل  
ولا ملل على تحقيق اهدافهم، وهم ملهمون  
بصورة خاصة بفكرة الإصلاح - بالنسبة الى  
المجتمع، والافراد في حياتهم في آن معاً.

إن التشديد المفرط على اللون الاخضر  
قد يحدث انطباعاً جد بارداً، وينجح في صدّ  
الآخرين إذا لم يلطف بظلال مكملة دافئة. وقد  
يكون أيضاً دليلاً على مستويات قلقة مرتفعة -  
وقد يكون السبب في ذلك غالباً قضاء وقت  
طويل جداً في المحيطات المدينية. إذا ألفت  
نفسك تختار اللون الاخضر في كل مرة،  
فادرس الطريقة التي تحيا بها - واذا لم تكن  
شاهدت شجرة او ورقة عشب طوال أسابيع،  
فانتقل الى أقرب حديقة، أو حديقة عامة، أو  
متنزه. ونوع القلق الذي يؤثر به اللون الاخضر  
عادة ما يعبر عن نفسه في اضطرابات المعدة.

(ب)

### لغة الشعر

إن رمزية الشعر القوية تشق طريقها عبر  
الآلاف من السنين في التاريخ. وربما لم يكن  
اي جزء من جسمنا موضوع هذه الكثرة من  
التغيرات، والزينات، والبدائل، والخرافات،  
مثل الشعر.

### شعر النساء

يرتبط الشعر ارتباطاً وثيقاً بالنشاط  
الجنسي لدى الرجال والنساء على السواء. وكثير  
من الديانات تحظر على النساء إبراز شعرهن  
علناً على الملأ أو في أماكن العبادة.

وسبب ذلك انه يُعتقد انه يثير الرغبات  
الدنيئة في اي رجل يقع نظره عليه. إن مثل  
هذه المحرمات ما فتت تطبق في ارجاء كثيرة  
من العالم، وقد تكون أيضاً دلائل على الخوف  
والارتياح اللذين قد يُثيرهما النشاط الجنسي  
النسوي.

تقليدياً، تُعتبر المرأة ذات الشعر الطويل  
اكثر جاذباً جنسياً، ودفاءً، وتوفراً من المرأة  
القصيرة الشعر. غير أن تلك لم تكن دوماً  
الحال. فخلال الثورة الفرنسية، والعشرينات  
من القرن العشرين، كان الشعر القصير لدى  
المرأة يدل على الجرأة، وعدم التمسك بالعرف  
او بقواعد السلوك المرعية، وبالروح  
الاستقلالية.

الشقراوات، والسمراوات وذوات الشعر  
الاحمر

يُعتقد ان الشقراوات يتمتعن اكثر بحسّ  
اللهو. انهن لافئات للنظر، وطائشات،  
وظريفات أحياناً أو كَيّات. وقد تكون المرأة  
الشقراء رمزاً واضحاً للمنزلة بالنسبة الى  
الرجل، أو مغفلة، خفيفة العقل. والشعر  
الاشقر يُقرن عادة بالطبيعة المائلة الى المغازلة  
والشهوة الجنسية الخفيفة اللعوب.

السمراوات، من جهة ثانية، يُعتبرن  
عادة جدّيات أساساً. وجذبتهم وقدراتهن  
الفكرية قد تكون ايضاً مقرونة بالعواطف  
القوية، والطبيعة الشهوانية. والسمراوات،  
ينجحن أكثر، على وجه الاحتمال، في المقابلات  
لأننا نقرن شعرهن بالنضوج، والاستقرار،  
والذكاء.

وذوات الشعر الاصهب (= الاحمر) قد  
يكنّ طائشات مثل الشقراوات، أو شهوانيات  
مثل السمراوات، وذلك يتوقف على ظل اللون  
الاحمر الدقيق. فظلال الشعر الاسمر المحمرّ  
الغامق (أو النحاسي) توحى بالعواطف  
المشوبة القوية، في حين ان الظلال الاحمر  
الفاتحة تقرن بلسان حادّ، وظرف ساخر،  
وخصائص ثورية. وتُعتبر كل ذوات الشعر  
الاحمر صاحبات مزاج.

ان هذه الشيفرات اللونية تنطبق ايضاً  
على الرجال. فالذكور الشقر، مع ذلك، يجدون  
صعوبات اكثر مما تجد الشقراوات. وهم، على

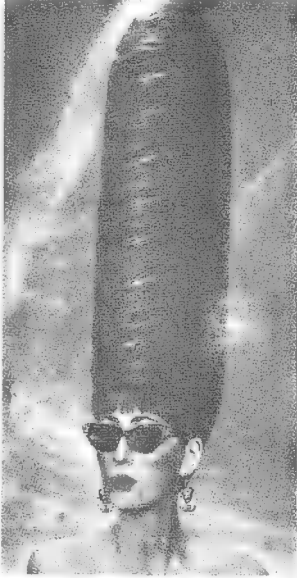
اليوم» حين يروج كل شيء، فإن الشعر  
القصير يعني موقفاً غلامياً (= الغلامية فتاة  
صَحَابَة تحب أن تلعب ألعاب الصبيان)؛ أو  
حب النظافة، أو معتقدات سياسية راديكالية؛  
أو نبذاً أو رفضاً لبعض المظاهر التقليدية  
الانثوية. وقد يبدو كذلك أنثوياً الى ابعد  
الحدود، بالطريقة نفسها التي تعزّز فيها الملابس  
الرجالية التي ترتديها المرأة خصائصها الانثوية.

مع ذلك، اذا قصّت امرأة طويلة  
الشعر، هذا الشعر، فتلك علاقة موثوق بها  
على أنها إنمّا تمثّر بتغييرات رئيسية في نفسها. ان  
هذه التغييرات عميقة التجلّر، واذا كانت المرأة  
في علاقة جدية، فقد يؤثر ذلك الى عدم  
رضاها عن حالة الأمور الحاضرة.

أحياناً، إن تغييراً دراماتيكياً في الصورة  
يسبق طلاقاً، أو تبديلاً في وظيفة أو عمل. أو  
أي نقطة تحوّل كبرى أخرى.

وكذلك، ان صبغ الشعر بصبغ مختلف  
كلياً يدل ايضاً على تغيير كبير في الصورة  
الذاتية، أو هو يُطلق رغبة ملحّة في اجراء  
التغيير. ان أفكارنا حول خصائص  
الشقراوات، والسمراوات، وذوات الشعر  
الاحمر قد تبدو سطحية. ولكن على مستويات  
عدة نحن نعتقد بها. وهذه الاعتقادات هي  
معزّزة، على نحو متواصل، عبر التلفزيون،  
والمجلات، والاعلانات، والأفلام - بحيث ان  
علينا ان نفكر جميعاً جيداً قبل أن ندرك أنها لا  
تنطبق دوماً.





ذوات الشعر الاحمر مزاجيات وقد يقرن الحفة  
بالانفاس في الشهوات الحسية، وذلك يتوقف على  
ظلال اللون.



المسراوات والشقراوات يُفترض انهن يعرضن  
خصائص متناقضة الواحدة منها من الاخرى  
الشقراوات يتمتعن بكل اللهو، ويغازلن الجميع  
قاطبةً والشقراوات يؤثرن في من يقابلهن بشوة  
عقلهن. وقد يتمتعن بالمعاطفة المشوبة كذلك.



الرجال الشقر لا يسمهم مثالية البطل الفارع الطول، الاسمر، والوسيم في الرواية الرومنطيقية. الشعر الاسود يقول هوذا رجل ذو ماضٍ، ربما يكون قوياً وصامتاً، ولكنه حتماً رجولي. رث بيلر (المثل كلارك غيل، في فيلم «ذهب مع الريح») كان زير نساء أكثر مما توحى به الصورة المقلبة...

وجه الاحتمال، أقل بعثاً على أخذهم على محمل الجد، ذلك بأننا نقرن هذا اللون بالأولاد خصوصاً، وغالباً ما ننظر الى الرجال الشقر نظرة ارتياب. كثيرون من الممثلين هم شقر، وذلك يبدو أنه يتلاءم مع الصورة التي يقدمها الرأس الاشقر. ولكن في سائر المجالات، يتعين على الشقر ان يبذلوا قصارى جهدهم لكي يبدووا مقنعين.

ميولاً سياسية، ففي روما القديمة، البرابرة وحدهم كانوا يطلقون لحاهم، وفي اواسط القرن التاسع عشر كانت اللحى والشوارب رموز السلطة والاعتبار.

اليوم تتوقف الرسالة كثيراً على اي نوع من الشعر الوجهي يُنمى، وكيف يُعامل ويُصقل. ان الشعر غير المشذب يعني غرابة الاطوار - غالباً فنية او علمية. هوذا عقل يسمو على الامور الدنيوية، وينفرد عن المجموع العادي. وكذلك، الشوارب المشبعة الشديدة اللعمان المعرفة بالشوارب على زي «فان دايك» تُبرز رغبة واضحة في التفرد. غير أن أصحابها واعون انفسهم، وربما كانوا مسرحيين، وقادرين على تخطيط التأثير الذي يودون إحداثه.

والشعر الوجهي قد يُبرز أيضاً المصاب بداء اللايشانيا الدرنى، او الموقف الذي قد يتخذه. والرجال الذين لا يستطيعون أن ينموا مثل هذه العلامات الجنسية أو هم لا يريدون ذلك يُعتبرون من جانب الذين بوسعهم ذلك انهم يفتخرون الى الرجولة. «إن تقبيل رجل بلا شاربين مثل أكل البيضة بلاملح» - على حد ما يردد البعض. وبعض النساء، مع ذلك، يفضلن بالخرى أن يجمعن - او يفضلن أكل البيض من دون ملح...

اليوم شعر، غداً يختفي

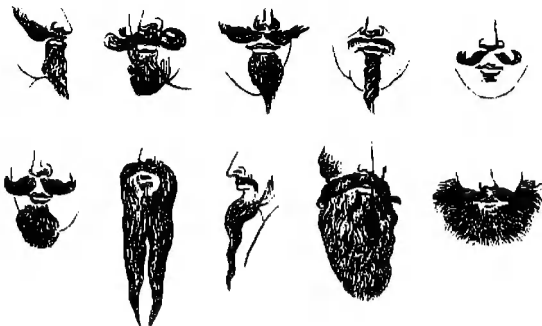
ان رسائل اخرى يمكن أن تُقرأ في إطلاق

الرجال السمر هم غالباً يُعتبرون اكثر رجولة. ومرغوباً فيهم اكثر، وجديرين بالاعتقاد. والرواية الرومنسية تجعل الرجل الاسمر تكراراً البطل المندفع، والجرىء، والانيق، والمفعم بالحبوبة. ولعل ذلك ينشئ من نماذج كلاسيكية في كتب اوروايات من مثل «مرتفعات وودزنج»، و«دجين آره». فالشعر الاسود يقول هوذا رجل ذو ماضٍ، وربما قوي وصامت، ورجولي حتىاً.

كان للرجال ذوي الشعر الاصهب (=الاحمر) صيت جد سيء. فمزاجهم ليس عاصفاً، وحسب، بل إنه غالباً قاتل ومهلك. وكثيرون لا يثقون بالرجال الصهب، إذ انهم يعتبرونهم متقلبين وطائشين. غير ان هذه السمات هي، على نحو واضح، غير صحيحة في معظم الحالات، إلا أن الرسائل ما تزال تتك تحت سطح شعورنا او وعينا. لذا حذار ان تقدم مطلقاً اي أحكام قاسية وسريعة على اساس لون الشعر - فقد تكون ترتكب غلطة كبيرة.

لحى غريبة وشوارب رجالية

قد لا يستعمل الرجال الماكياج، ولكن بوسعهم دوماً ان يُنموا زينات وجهية. ويدو ان للحى والشوارب حياة خاصة بها، مرسله مجموعة معقدة من الرسائل الى جميع الذين يرونها. في اوقات مختلفة من التاريخ اعلنت



قد لا يستخدم الرجال الماكياج، ولكن يوسمهم أن ينموا دوماً بعض الزينة الوجهية. فاللحي والشوارب يبدو أن لها حياة خاصة بها، مرسله مجموعة معقدة من الرسائل الى كل من يبدو أنه براها. مع منتصف القرن التاسع عشر، كانت اللحي والشوارب رموز السلطة والاحترام. اليوم، إن الشعر الوهي غير المشذب يعني غرابة الأطوار، والشعر التنظيف يعني رغبة في كون المرء غتلفاً.

رزانة، وجذية، وفناناً، ومتحرراً من كل الاعراف والتقاليد.

إنه غالباً ما يكون يجتاز وازمة منتصف الحياة - التي تحدث في وقت ما بين السن الثامنة والثلاثين والخمسين. قد يكون على وشك ترك عمله او وظيفته، او زوجته، او حتى تغيير سياسته او دينه. إذا ما احتفظ بهذا التطور الجديد، فإن هذه التغيرات ستكون دائمة. وتكراراً، مع ذلك، يكون إطلاق اللحي او الشوارب مؤقتاً، وتراها تُخلق عندما تُسوى

الشعر الوجهي لدى الرجال على حين غرة، وحلقه كذلك على حين غرة. لماذا يقرر رجل حليق ان يُطلق لحيه او شاربين؟ اذا كان في مطلع العقد الثاني من العمر، او حتى في أواخر سن المراهقة، فإنه إنما يؤشر عادة الى انضمامه الى جماعة تطلق لحاها او شواربها، او الى الإعلان الصريح بأنه بات راشداً. وفي وقت لاحق في الحياة، فإن ذلك يُبرز، على نحو واضح، مظهراً جديداً من الطبع، او المهارة، او الموقف. لعله يود، سرّاً، أن يُعتبر أكثر

الامور بكيفية أفضل داخلياً وخارجياً.

ان الاشخاص الملتحين الذين يخلقون  
لحامهم على حين غرة قد يغفلون تقريباً غير  
معروفين من أقرب الناس اليهم واعزهم.  
ولعل تلك هي النية. من جديد، إن بعض  
التغيرات الاساسية، أو الرغبة في التغيرات،  
تحدث في حياة الرجل. لعله يشوق الى أن يبدو  
أففى، أو أن يقنع نفسه بأنه ما زال شاباً كفاية  
لكي يغير حياته بنجاح.

إذا كان قد أطلق لحيته في الاصل،  
كتعبير ثوري، فقد لا يعود يشعر الشعور نفسه  
بعد. هذا الرجل إنما يقول إنه ليس بحاجة بعد  
الى ان يكون نائراً، أو إنه ثبت شهرته كفاية  
لكي يُحكم عليه بذلك، وحسب. ومهما يكن  
السبب، فإن التغير هو الكلمة المفتاح (أو  
الكلمة الدليلية)، وإذا كنت متورطاً مع مثل  
هذا الرجل شخصياً أو مهنياً (= عملياً) - فتوقع  
ما هو غير متوقع!

## الفهرس

من مقدمة المؤلف .....	٥
١ - نظام للتفاهم .....	٧
٢ - أراضٍ (= أقاليم) ومناطق) .....	٢١
٣ - إيماءات راحة اليد .....	٣٣
٤ - إيماءات اليد والذراع .....	٤٥
٥ - الإيماءات يبدأ لوجه .....	٥٤
٦ - حواجز الذراعين .....	٦٦
٧ - حواجز الرجلين .....	٧٤
٨ - إيماءات وأفعال أخرى شائعة .....	٨٣
٩ - إشارات العينين .....	٩٤
١٠ - إيماءات التردد وإشاراته .....	١٠١
١١ - سكار، وسكاير، وغلايين، ونظارات .....	١٠٧
١٢ - إيماءات إقليمية وامتلاكية .....	١١٢
١٣ - نسخ كربونية وصور في المرأة .....	١١٦
١٤ - خفض الجسد والمنزلة .....	١٢٠
١٥ - مؤثرات .....	١٢٥
١٦ - مكاتب، وطاولات، وترتيبات الجلوس .....	١٣٧
١٧ - ألعاب قوة .....	١٤٦
١٨ - وضعها جميعاً معاً .....	١٥١
ملحق .....	١٦٥
عن الملحق .....	١٦٧
١ - عندما تبسم .....	١٦٩
٢ - البقاء في القمة .....	١٨٠
٣ - ما هو جذاب؟ .....	١٩١
أ - لغة اللون .....	١٩١
ب - لغة الشعر .....	١٩٨

